UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
COLEGIUL UNIVERSITAR DROBETA TURNU SEVERIN
SPECIALIZAREA: CONTABILITATE
ANUL I
MACROECONOMIE
— SUPORT DE CURS – PENTRU ÎNVĂŢĂMÂNT LA DISTANŢĂ
Lect. univ. dr. DANIEL TOBĂ

CAPITOLUL I
INTRODUCERE ÎN MACROECONOMIE

1.1. Rezultatele macroeconomice. Contabilitatea naţională

Rezultatele macroeconomice sunt ieşirile (realo-monetare) din activităţile agenţilor economici agregaţi, pe care piaţa le validează, societatea recunoscând utilitatea acestora de a satisface multitudinea nevoilor sociale. Aceste rezultate sunt înregistrate şi măsurate de către instituţii specializate, cunoaşterea şi analiza evoluţiei lor având o semnificaţie practică deosebită pentru adoptarea *deciziilor* de politică macroeconomică. De asemenea, pe baza lor se efectuează *comparaţii* internaţionale, privind potenţialul economic, eficienţa şi competitivitatea bunurilor economice produse în diferite ţări ale lumii contemporane, se stabileşte locul fiecărei ţări în ierarhia economiei mondiale.

Rezultatele macroeconomice se măsoară sub aspectul existenţial (fizic) şi valoric-monetar. În fiecare ţară, rezultatele macroeconomice se fundamentează pe o anumită concepţie teoretico-metodologică privind sursele şi mecanismele obţinerii acestor rezultate. Ţările cu economie de piaţă modernă pun la baza măsurării rezultatelor macroeconomice teoria remunerării factorilor de producţie, în funcţie de care s-a elaborat Sistemul Conturilor Naţionale (SCN).

Contabilitatea Naţională sau *Sistemul Conturilor Naţionale***1** este instrumentul esenţial de colectare a unor date numerice şi de

---

[1] Gilbert Abraham - Frois, Economia politică, Editura Politică, Bucureşti, 1994, p.427-472; Marius Băcescu, Angelica Băcescu, Macroeconomie, Editura ALL, Bucureşti, 1993, pg. 53-73.

cuantificare, într-o formă sintetică, simplificată, a operaţiunilor principale din economia naţională. Ea reprezintă macheta economiei naţionale şi pune un accent deosebit pe relaţiile de interdependenţă dintre unităţile elementare ale economiei, pe agregarea rezultatelor în cadrul categoriilor macroeconomice semnificative, favorizând analizele economice în termeni de flux (variaţia activităţii într-o perioadă dată).

Apariţia unui sistem de evidenţă a economiei naţionale**2** datează încă din secolul al XVIII-lea, când Contabilitatea Naţională făcea primele calcule cu privire la bogăţia naţională. După criza din anii 1929 – 1933, dar mai ales după cel de-al doilea război mondial, când s-a intensificat intervenţia statului în economie, s-a constituit cu adevărat SCN ca instrument informaţional de bază al politicilor macroeconomice.

Primul SCN a fost elaborat în Anglia (1938), care apoi a fost adoptat şi de SUA. Aceste sisteme au stat la baza elaborării Sistemului Contabilităţii Naţionale al ONU (1953), care a fost perfecţionat şi adaptat continuu la condiţiile din economia mondială. S.C.N. al O.N.U. este conceput pentru a furniza informaţii cifrice pentru a caracteriza structura economică a unei ţări, nivelul de dezvoltare economică şi modificările intervenite în timp, precum şi informaţii care să permită compararea nivelului şi structurii unei ţări cu nivelul şi structura economică a altor ţări.

Actualul SCN caracterizează structura economică a unei ţări pe baza fluxurilor exprimate în termeni monetari, asigurând norme metodologice internaţionale cu caracter unitar, care să permită calcularea şi compararea celor mai importanţi indicatori macroeconomici. În prezent S.C.N. constituie principalul sistem de evidenţă şi analiză macroeconomică utilizat în statistica internaţională de majoritatea ţărilor lumii, în special cele cu economie de piaţă şi în calculele şi analizele economice efectuate de organismele internaţionale (O.N.U., O.E.C.D. etc.).

---

[2] Pentru detalii vezi: I. Capanu, Indicatorii macroeconomici. Conţinutul şi funcţiile lor, Editura Economică, Bucureşti, 1998, pg. 90-96.

Sistemul Contabilităţii Naţionale (*S.C.N.*) din ţara noastră reprezintă un sistem de evidenţă valorică a fluxurilor economice, în expresie monetară, la nivelul economiei naţionale. El are trei componente: sectorul agenţilor economici; conturile naţionale; operaţiunile contabile.

I. Sectorul agenţilor economici cuprinde sectorul „firme", sectorul „gospodării", sectorul „public" şi sectorul „străinătate".

Sectorul „*firme*" cuprinde toate subiectele economice (agenţi economici) care au ca trăsătură principală faptul că produc bunuri destinate pieţei, iar scopul activităţii îl constituie obţinerea de profit.

Sectorul „*gospodării*" sau „*menaje private*" este un sector consumator, în sensul că utilizează veniturile obţinute pentru satisfacerea necesităţilor de consum. Veniturile gospodăriilor provin de la firme şi de la sectorul public (guvernamental), ca urmare a resurselor de muncă furnizate acestora de către sectorul „gospodării" sau din transferuri de la alte sectoare (pensii, burse, ajutoare etc.).

Sectorul „*public*" sau „*guvernamental*" reuneşte toate subiectele economice (instituţiile publice) care produc bunuri publice (colective) pentru populaţie, fără a primi echivalentul valoric. Aici se cuprind, în general, serviciile publice (sănătate, învăţământ, apărare etc.). Sectorul public se separă în: unităţi de asigurări sociale şi organisme ale administraţiei (centrale şi locale).

Sectorul „*străinătate*" sau „*restul lumii*" evidenţiază tranzacţiile cu alte ţări.

II. *Sistemul conturilor naţionale* reprezintă o machetă a economiei naţionale, înregistrând toate fluxurile reale şi monetare din sistemul economic, în mod coerent, corelat şi echilibrat. Conturile macroeconomice sunt rezultatul unor multiple agregări şi sintetizări ale informaţiilor cuprinse în conturile alcătuite pe subiecte economice, sectoare economice şi ramuri de activitate. Ele sunt utilizate pentru calcule macroeconomice şi pentru furnizarea informaţiilor necesare privind: producţia de bunuri pe economia naţională, structura şi utilizarea acesteia, formarea şi repartiţia veniturilor în societate, utilizarea veniturilor societăţii etc. Pentru

analiza acestor aspecte esenţiale ale vieţii economice din societate se alcătuiesc următoarele *conturi naţionale*:

1. *Contul de producţie*. Se construieşte la nivelul sectoarelor şi pe ansamblul economiei naţionale, prin acesta sintetizându-se tranzacţiile specifice activităţii de producţie a subiectelor economice interne. În partea dreaptă a contului de producţie se înregistrează valoarea producţiei brute (pe sectoare sau pe economie naţională), iar în partea stângă, consumul intermediar (adică valoarea bunurilor – altele decât cele de capital fix – şi serviciilor produse şi consumate în scopul producerii de noi bunuri materiale şi nemateriale). *Soldul* contului reprezintă valoarea adăugată brută (la nivelul unui sector), respectiv produsul intern brut (la nivelul economiei naţionale). Valoarea adăugată brută (VAB) exprimă producţia finală, respectiv diferenţa dintre producţia brută (PB) şi consumul intermediar (Ci), astfel: $VAB = PB$ – Ei. Ca regulă, soldul conturilor naţionale apare în partea stângă şi aceasta se evidenţiază în contul următor, ca resursă (în partea dreaptă). Deci, contul de producţie evidenţiază valoarea producţiei pe sectoare sau pe economie naţională şi separarea acesteia în consum intermediar şi valoare adăugată brută sau produs intern brut.

2. *Contul de creare a veniturilor*. Evidenţiază pentru fiecare sector şi pentru întreaga economie formarea veniturilor din activitatea economică. În partea dreaptă a contului, la resurse, se evidenţiază valoarea adăugată brută (pe sectoare) sau produsul intern brut (pe economie naţională) şi subvenţiile de exploatare. În partea stângă a contului se înregistrează amortizarea şi impozitele indirecte, iar *soldul* acestui cont reprezintă veniturile, exprimate prin indicatorii „valoarea adăugată netă" (la nivel de sectoare) sau „produsul intern net" (la nivelul economiei naţionale). Valoarea adăugată netă (VAN) exprimă diferenţa dintre valoarea adăugată brută (VAB) şi consumul de capital fix (amortizarea – A), astfel: $VAN = VAB - A$. Diferenţa dintre subvenţiile de exploatare şi impozitele indirecte se ia în calcul atunci când indicatorii macroeconomici sunt evidenţiaţi în preţurile pieţei.

3. *Contul de repartiţie a veniturilor*. Evidenţiază repartiţia

primară a veniturilor. În el se sintetizează pe lângă veniturile factorilor create în interiorul ţării şi veniturile factorilor încasate din străinătate şi cele plătite străinătăţii. În partea dreaptă, la resurse, se înregistrează soldul contului precedent, adică PIN (sau suma veniturilor factorilor de producţie din interiorul ţării) şi veniturile factorilor de producţie naţionali din activitatea desfăşurată în străinătate. În partea stângă se evidenţiază veniturile factorilor de producţie plătite străinătăţii ca urmare a activităţii depuse în interiorul ţării de agenţi economici străini. *Soldul* acestui cont este reflectat prin indicatorul „produs naţional net" (PRIN), care, dacă este exprimat în preţurile factorilor, se mai denumeşte şi venit naţional (VN). Venitul naţional se obţine adăugând la PIN exprimat în preţurile factorilor, soldul veniturilor factorilor de producţie în raport cu străinătatea (SVFS), astfel: $VN = PNNpf = PINpf + SVFS$

4. *Contul de utilizare a veniturilor*. Evidenţiază utilizarea în interiorul ţării a componentelor venitului naţional disponibil (venitul naţional corectat cu soldul transferurilor curente cu străinătatea), pentru consumul privat şi consumul public (ambele formează consumul final al societăţii). Consumul privat (Cpv) exprimă cheltuielile efectuate de populaţie pentru cumpărarea de mărfuri şi servicii necesare satisfacerii nevoilor proprii. Consumul public (Cpb) exprimă cheltuielile făcute de instituţiile publice pentru materiale, combustibili, energie, amortizare şi alte consumuri necesare prestării serviciilor publice către populaţie. *Soldul* contului este reprezentat de indicatorul „economii brute" şi se determină conform relaţiei: $Eb = VND - CF = VND - (Cpv + Cpb)$. Economiile brute sunt destinate investiţiilor brute, adică formării brute a capitalului. Dacă din economiile brute se scade amortizarea, se obţin economiile nete, destinate investiţiilor nete, adică formării nete a capitalului. Investiţia netă este acea parte din venit care se foloseşte pentru a spori capitalul fix şi stocurile.

III. *Sistemul operaţiunilor contabile* cuprinde: a) *operaţiuni contabile privind bunurile şi serviciile* (producţie, consum final, formarea brută a capitalului); b) *operaţiuni privind repartiţia*, care sunt de distribuire şi redistribuire a veniturilor obţinute la nivel de

economie naţională: remunerarea salariaţilor; impozite legate de producţie şi import; transferuri de la administraţiile publice spre agenţii economici sub forma subvenţiilor de exploatare; veniturile proprietăţii şi ale întreprinderilor (dobânzi, arenzi, drept de autor, licenţe, brevete, dividende); operaţiunile de asigurări etc; c) *operaţiuni financiare* care au ca obiect operaţiunile referitoare la crearea şi circulaţia mijloacelor de plată, la creanţele şi datoriile agenţilor unei economii naţionale.

1.2. Indicatorii macroeconomici de rezultate

Rezultatele activităţii la nivel macroeconomic într-o perioadă determinată, de regulă un an, obţinute de către toţi agenţii economici din economia naţională, se reflectă cifric şi antitativ prin *indicatori sintetici*. Indiferent de natura rezultatelor (bunuri materiale şi servicii) şi fluxurilor din economia naţională, aceşti indicatori se calculează numai în expresie valorică, prin intermediul preţurilor şi tarifelor. În funcţie de scopul urmărit, ei pot fi evaluaţi la *preţurile pieţei* (preţurile cumpărătorilor) sau la *preţurile factorilor de producţie* (preţurile producătorilor). De obicei, indicatorii sintetici de rezultate macroeconomice se determină la preţurile pieţei, ceea ce permite cunoaşterea dimensiunii rezultatelor activităţii din intervalul de timp avut în vedere, corelarea resurselor alocate şi consumate cu rezultatele obţinute, studierea principalelor corelaţii care s-au manifestat în perioada de calcul**3**.

Sistemul de evidenţă şi măsurare a rezultatelor macroeconomice îndeplineşte, prin indicatorii utilizaţi, o serie de *funcţii esenţiale* cum ar fi: a) *instrument de evidenţă statistică*, cu ajutorul căruia se sintetizează şi se corelează informaţiile privind desfăşurarea activităţii economice şi măsurarea potenţialului economic, oferind o imagine de ansamblu asupra procesului creşterii şi dezvoltării economice; b) *instrument de analiză* a activităţii economice în perioada anterioară şi a echilibrului

---

[3] Preţurile factorilor de producţie, comparativ cu preţurile pieţei, nu includ impozitele indirecte nete (impozitele indirecte minus subvenţiile de exploatare).

macroeconomic sub diferitele sale forme de manifestare, permiţând înţelegerea legitaţilor economice şi a modului lor concret de manifestare în timp şi spaţiu; c) *suport de bază al fundamentării deciziilor* în economie, al influenţării corelaţiilor şi tendinţelor celor mai favorabile, al corectării unor efecte nedorite ale mecanismului spontan al pieţei, deoarece indicatorii de rezultate macroeconomice reflectă tabloul fluxurilor din economia naţională, al interdependenţelor vieţii economice; d) indicatorii de rezultate macroeconomice au o largă utilizare pentru *comparaţii internaţionale*, pentru înţelegerea corectă a fenomenelor şi proceselor din economia mondială, a interdependenţelor economice internaţionale, a participării ţării la circuitul economic mondial. Indicatorii care reflectă rezultatele macroeconomice în Sistemul Conturilor Naţionale**4** pot fi calculaţi prin una din următoarele *trei metode*:

a) *metoda de producţie* (metoda valorii adăugate) prin care are loc măsurarea şi evidenţierea valorilor adăugate brute create de către toţi agenţii economici, producători de bunuri şi servicii (de consum şi publice) şi agregarea acestor mărimi pe sectoare, ramuri şi pe ansamblul economiei naţionale. Prin această metodă, din valoarea totală a producţiei sau valoarea producţiei brute (pe

---

[4] Sub aspectul teoriei şi concepţiei metodologice se disting două sisteme metodologice pe baza cărora se calculează şi se măsoară rezultatele macroeconomice: Sistemul Conturilor Naţionale (SCN) şi Sistemul Producţiei Materiale (SPM). SCN se fundandamentează pe teoria factorilor de producţie, potrivit căreia participanţii la multiplele activităţi economice sunt recompensaţi în raport cu serviciile aduse (munca prin salarii; natura prin rentă; capitalul prin profit sau prin dobândă). Acest sistem este caracteristic ţărilor cu economie de piaţă, fiind utilizat şi în statistica organismelor internaţionale (ONU, OECD etc.). SPM are ca bază teoria muncii productive, potrivit căreia munca depusă în sfera producţiei materiale, inclusiv în sectorul serviciilor de producţie, creează bunuri economice, deci şi venituri. Acest sistem, caracteristic fostelor ţări socialiste, pe măsura trecerii lor la economia de piaţă, este înlocuit cu sistemul conturilor naţionale, care se generalizează treptat. Ambele sisteme de măsurare a rezultatelor macroeconomice urmăresc ierarhizarea proceselor economice şi măsurarea rezultatelor prin indicatori sintetici.

sectoare, ramuri sau economie naţională), se elimină consumul intermediar (respectiv valoarea bunurilor materiale şi serviciilor produse şi utilizate pentru a crea noi bunuri), iar în cazul indicatorilor în expresie netă, se elimină şi consumul de capital fix (amortizarea), rezultând valoarea adăugată netă.

b) *metoda utilizării finale* (metoda cheltuielilor sau a folosirii veniturilor), care constă în agregarea cheltuielilor totale ale agenţilor economici cu bunurile materiale şi serviciile care compun producţia finală. Concret, prin această metodă se însumează: cheltuielile gospodăriilor (menajelor) pentru produse şi servicii de consum; cheltuielile publice guvernamentale (instituţiilor administraţiei centrale şi locale) pentru serviciile administrative puse la dispoziţia colectivităţilor; cheltuielile pentru bunuri de investiţii (investiţiile brute); exportul net (diferenţa dintre valoarea bunurilor şi serviciilor exportate şi valoarea celor importate).

c) *metoda repartiţiei* (metoda însumării veniturilor), care constă în însumarea elementelor ce reflectă recompensarea factorilor de producţie, concretizate în venituri încasate de proprietarii acestor factori (salarii, profituri, dobânzi, rente) şi alocaţiile pentru consumul de capital fix (amortizările).

În practică, pentru calcularea indicatorilor sintetici ai rezultatelor macroeconomice, *se îmbină cele trei metode*. Astfel, pentru determinarea producţiei pe ramuri ale economiei, se utilizează metoda de producţie, pentru domeniul serviciilor se aplică metoda cheltuielilor ş.a.m.d.

*Principalii indicatori***5** *de rezultate macroeconomice* calculaţi

---

[5] înaintea definirii fiecărui indicator macroeconomic trebuie clarificate noţiunile de "produs intern" şi "produs naţional". Produsul intern este produsul creat şi (sau) consumat de către toţi agenţii economici care-şi desfăşoară activitatea în interiorul unei ţări, indiferent dacă sunt autohtoni sau străini. Produsul naţional se referă la apartenenţa statală a agenţilor economici producători şi (sau) consumatori de bunuri şi servicii. Rezultatele "naţionale" în raport cu cele "interne" presupun scăderea din rezultatele interne a rezultatelor agenţilor economici neautohtoni şi adăugarea la acestea a rezultatelor agenţilor economici aparţinând ţării respective care-şi desfăşoară activitatea pe teritoriul

în SCN sunt: 1) produsul global brut (PGB); 2) produsul intern brut (P.I.B.); 3) produsul intern net (PIN); 4) produsul naţional brut (PNB); 5) produsul naţional net (PRIN); 6) venitul naţional (VN).

Produsul global brut (*PGB*) reflectă valoarea totală a bunurilor materiale şi a serviciilor, cu caracter marfar şi nemarfar, obţinute într-o perioadă de timp, de regulă un an, în cadrul subsistemelor economiei naţionale. Acest indicator include înregistrări repetate, fapt pentru care are o utilizare redusă. Cu toate acestea, PGB răspunde unor cerinţe reale de cunoaştere macroeconomică privind corelaţiile care se formează între diferite ramuri, subramuri şi activităţi. PGB se calculează ca sumă a producţiei brute de bunuri materiale şi servicii din toate sectoarele, adică prin însumarea consumului final şi a celui intermediar.

Produsul intern brut (*PIB*) reflectă, valoric, producţia finală de bunuri şi servicii obţinute de către toţi agenţii economici (autohtoni şi străini) care îşi desfăşoară activitatea în interiorul ţării, destinate consumului final. Acest indicator exprimă mărimea valorii adăugate brute**6** a bunurilor materiale şi serviciilor produse în interiorul ţării şi ajunse în stadiul final al circuitului economic. PIB se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenţii economici din interiorul ţării (agregate la nivel de sector sau ramură), într-o perioadă determinată (un an), fie prin scăderea din produsul global brut a consumului intermediar, astfel: *PIB* = ∑ *VABI* sau *PIB* = *PGB* – *Ci*, unde „i" reprezintă sectoarele economiei, iar Ci – consumul intermediar. Acest indicator este baza măsurării rezultatelor macroeconomice în SCN şi se calculează, în practică, prin combinarea metodei valorii adăugate (metoda de producţie) cu metoda repartiţiei (a însumării veniturilor).

---

altor state.

[6] Valoarea adăugată reprezintă, în contabilitatea naţională, diferenţa dintre valoarea producţiei unei firme şi cea a consumului intermediar. Valoarea adăugată a tuturor agenţilor economici la nivel microeconomic determină produsul naţional. La nivelul unei firme, valoarea adăugată se compune din: salarii, impozite, taxe, amortizare, profit.

Produsul intern net (*PIN*) sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale şi serviciilor finale produse de către toţi agenţii economici (autohtoni şi străini) care acţionează în interiorul ţării, într-o perioadă de timp (de regulă un an), astfel: *PIN* = ∑ *VANI*. De asemenea, se mai calculează scăzând din produsul intern brut consumul de capital fix, amortizarea (a), astfel: *PIN* = *PIB* – *A*.

Produsul naţional brut (*PNB*) reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale şi serviciilor finale provenite din activităţile agenţilor economici naţionali, obţinute atât în ţară cât şi în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp (un an). PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul naţional de către agenţii economici străini (VABS), la care se adună valoarea adăugată brută realizată de agenţii economici naţionali care îşi desfăşoară activitatea pe teritoriul altor state (VABNS), astfel: *PNB* = *PIB* – *VABS* + *VABNS*. Acest indicator poate fi mai mare sau mai mic decât PIB, în funcţie de soldul pozitiv sau negativ (± M) dintre VAB obţinută de agenţii economici naţionali în străinătate şi VAB obţinută de agenţii economici străini în interiorul unei ţări (*PNB* = *PIB* ± *M*). Dacă acest indicator este evaluat pe baza preţurilor pieţei, denumit şi PNB nominal, el oglindeşte *oferta naţională*, iar dacă se calculează pe baza fluxului de cheltuieli ale naţiunii, apare ca indicator al *cererii agregate*. Atât PIB, cât şi PNB nu oferă, totuşi, imaginea producţiei finale nete, deoarece includ şi alocaţia pentru consumul de capital fix, respectiv amortizările (a).

Produsul naţional net (*PRIN*) reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obţinute de agenţii economici naţionali, atât pe teritoriul ţării, cât şi în afara acesteia şi se determină prin scăderea din PNB a amortizării capitalului fix (a), astfel: *PRIN* = *PNB* – *A*. Produsul naţional net (PRIN) se mai poate calcula adăugând la PIN soldul, pozitiv sau negativ, (± M) dintre VAN obţinută de agenţii economici naţionali în străinătate şi VAN obţinută de agenţii economici străini pe teritoriul unei ţări astfel: *PRIN* = *PIN* ± *M*. Dacă PRIN este evaluat la preţurile factorilor, atunci el reflectă venitul naţional.

Venitul naţional (*VN*) sintetizează veniturile obţinute de către proprietarii factorilor de producţie prin care se recompensează aportul acestora la producerea bunurilor materiale şi serviciilor. VN poate fi considerat şi ca indicator ce exprimă veniturile din muncă şi din proprietate care decurg din producţia bunurilor economice. De asemenea, el reflectă şi utilizarea veniturilor pentru cumpărarea de produse şi servicii de consum şi pentru economisire. Ţinând seama de cheltuielile agenţilor economici, determinarea venitului naţional porneşte de la PNB evaluat la preţurile pieţei (PNOpp) din care se scad alocaţiile pentru consumul de capital fix (amortizarea), precum şi impozitele indirecte (Îi) şi se adaugă subvenţiile de exploatare (Se). La acelaşi rezultat se ajunge şi prin scăderea din PNB, exprimat în preţurile factorilor (PNOpf), a alocaţiilor pentru consumul de capital fix (a). Deci: *VN = PNOpp – A – Îi + Se* sau *VN = PNOpf – Amortizarea*.

Se poate aprecia că venitul naţional exprimă veniturile factorilor de producţie, adică veniturile provenite din munca angajaţilor, cele provenite din activitatea de întreprinzător şi cele din patrimoniu, ceea ce reprezintă suma valorilor adăugate nete create de factorii de producţie naţionali în interiorul ţării şi în alte ţări. Adică, în venitul naţional se includ: salarii, rente, profituri, dobânzi nete (diferenţa dintre dobânzile încasate şi dobânzile plătite), toate aceste venituri fiind supuse impozitării directe.

De precizat, că orice ţară efectuează o serie de plăţi către străinătate, plăţi ce nu sunt legate de activitatea de producţie (transferuri curente privind: cotizaţii la organisme internaţionale, ajutoare, daune, penalizări, taxe etc.) şi, totodată, încasează plăţi efectuate de străinătate către ea, astfel că venitul naţional creat trebuie corectat cu soldul încasărilor şi plăţilor în raport cu străinătatea, numit şi soldul transferurilor curente cu străinătatea (STCS). Se obţine astfel *venitul naţional disponibil* (VND) conform relaţiei *VND = VN ± STCS*.

În funcţie de acest sold, VND poate fi mai mare sau mai mic decât VN. Dacă din VND se scad veniturile ce nu revin populaţiei (contribuţia pentru asigurări sociale, profiturile nedistribuite,

impozitele pe profit) şi se adaugă veniturile populaţiei care provin din transferuri (pensii, ajutoare, burse, alocaţii etc.), se obţine *venitul personal al populaţiei* (*menajelor*) – VPM. Dacă din venitul personal al menajelor se deduc impozitele şi taxele plătite de populaţie, se obţine *venitul disponibil al menajelor* – VDM, indicator ce exprimă posibilităţile populaţiei pentru consum (C) şi economii (E).

Sporirea venitului naţional, ca expresie a creşterii şi dezvoltării economice este condiţionată de *doi factori*: a) creşterea volumului factorilor de producţie; b) creşterea productivităţii factorilor de producţie.

Indicatorii macroeconomici sunt utilizaţi, în general, pentru determinarea dinamicii economice. Creşterea economică este relevată de creşterea indicatorilor macroeconomici. Întrucât aceşti indicatori sunt exprimaţi monetar (valoric), iar creşterea lor se poate datora atât creşterii preţurilor de la o perioadă la alta (inflaţie) cât şi creşterii fizice a activităţii economice, indicatorii macroeconomici se exprimă în preţuri constante (sau comparabile) care reprezintă preţurile anului şi se numesc *indicatori reali* (PIB real, PNB real etc.). Dacă sunt exprimaţi în preţurile curente ale anului de calcul, indicatorii se numesc *indicatori nominali* sau *monetari*. Raportul dintre PIB nominal şi PIB real se numeşte *deflatorul PIB* (D) şi exprimă *indicele mediu al preţurilor* pe întreaga economie, în perioada analizată, astfel: *D = PIB – nominal PIB – real*, de unde rezultă *PIB – real = PIB – nominal D*. După calcularea PIB real, se poate trece la stabilirea dinamicii (evoluţiei) indicatorului respectiv, prin calcularea *indicelui produsului intern brut* (*IPIB*): *IPIB = PIB – real1 PIB – real*?

Produsul activităţii economice poate fi *potenţial sau actual*. *Produsul potenţial* se referă la mărimea maximă a acestuia care poate fi obţinută într-o perioadă în condiţiile ocupării depline a forţei de muncă. *Produsul actual* poate fi mai mare sau mai mic decât produsul potenţial, în raport de nivelul productivităţii muncii medii, de rata de activitate a populaţiei, precum şi de alte condiţii conjuncturale. Diferenţa dintre PNB potenţial şi PNB actual se

numeşte *ecartul PNB* şi are o mare importanţă în studiile de echilibru macroeconomic.

1.3. Cererea agregată şi oferta agregată

Macroeconomia se preocupă de factorii determinanţi ai producţiei totale şi ai ratei de creştere, de rata inflaţiei şi de cea a şomajului. Într-o economie de piaţă modernă, deschisă spre exterior, comportamentele agenţilor economici se concretizează, în ultimă instanţă, sub forma cererii agregate (globale, totale) şi ofertei agregate.

Cererea agregată (*globală*) reprezintă ansamblul cerinţelor solvabile de bunuri şi servicii produse într-o economie, într-o perioadă de timp şi la un nivel mediu general al preţurilor acestora. *Structura cererii agregate* cuprinde următoarele elemente: a) cheltuieli pentru achiziţionarea de bunuri şi servicii, efectuate de către populaţie (menajele); b) venituri alocate şi cheltuite de întreprinderi (firme) pentru investiţiile brute; c) achiziţiile guvernamentale de bunuri de consum şi bunuri investiţionale, pe seama veniturilor bugetare; d) cheltuielile agenţilor economici străini (în valută) pentru a importa dintr-o anumită ţară, respectiv pentru a plăti exporturile acelei ţări.

Mărimea cererii agregate este influenţată de *nivelul general al preţurilor*, care este o medie ponderată a preţurilor tuturor bunurilor materiale şi serviciilor produse într-o economie.

Dacă nivelul general al preţurilor creşte (considerând că ceilalţi factori nu se modifică), puterea de cumpărare a banilor scade, astfel că se va putea cumpăra o cantitate mai mică de bunuri şi servicii cu un venit nominal dat, adică va avea loc o reducere a cererii agregate.

De asemenea, creşterea nivelului general al preţurilor dintr-o economie va conduce spre o scumpire a bunurilor şi serviciilor produse pe plan intern, comparativ cu cele străine. Ca urmare, consumatorii interni vor avea tendinţa să cumpere mai puţine bunuri economice autohtone, ele fiind relativ mai scumpe faţă de cele străine, cu efecte asupra creşterii importurilor şi scăderii exporturilor de astfel de bunuri.

Creşterea nivelului general al preţurilor afectează şi volumul investiţiilor, întrucât dacă presupunem că investiţiile se fac din împrumuturi, creşterea acestui nivel va determina şi mărirea ratei medii a dobânzii, scumpindu-se astfel creditul, cu efecte asupra descurajării investiţiilor, adică a scăderii cererii pentru bunuri de capital.

Totodată, sporirea nivelului general al preţurilor va avea ca rezultat şi reducerea cheltuielilor guvernamentale pentru achiziţionarea de bunuri de consum şi bunuri investiţionale.

În concluzie, o *creştere* generalizată a preţurilor în economie va avea ca rezultat *contracţia* cererii agregate (globale) prin reducerea tuturor componentelor acesteia. Invers, *scăderea* nivelului general al preţurilor va genera o *extindere* a cererii agregate.

Considerând însă, că nivelul general al preţurilor rămâne relativ constant pe o anumită perioadă de timp, atunci cererea agregată variază în raport cu acţiunea unor factori care poartă denumirea de *condiţiile* cererii agregate, precum:

a) *anticipările consumatorilor şi investitorilor* cu privire la evoluţia stării economice în ansamblul ei. Anticipările *optimiste* vor determina populaţia să cumpere o cantitate mai mare de bunuri, în special de folosinţă îndelungată, iar întreprinzătorii să sporească investiţiile, deoarece creşte gradul de certitudine privind eficienţa acestora, ceea ce va însemna creşterea cererii agregate. Anticipările *pesimiste* vor conduce la creşterea incertitudinilor consumatorilor finali, fapt ce se va reflecta în reducerea cererii agregate, adică a cheltuielilor pentru bunuri de consum şi de capital.

b) *natura politicilor guvernamentale* care, dacă privesc creşterea cheltuielilor pentru investiţii, reducerea fiscalităţii sau sporirea masei monetare, au ca efect creşterea cererii agregate, iar dacă stimulează creşterea ratei dobânzii sau a fiscalităţii, au ca efect reducerea cererii agregate.

c) *starea generală a economiei mondiale* care, dacă se află într-o perioadă de boom economic, va determina creşterea importurilor, adică mărirea exporturilor din economia naţională, crescând cererea agregată, iar dacă se află într-o perioadă de criză, partenerii de

afaceri străini vor importa mai puţin, adică exporturile din economia naţională se vor reduce, scăzând astfel cererea agregată.

Oferta agregată (*globală*) reprezintă ansamblul bunurilor şi serviciilor oferite pe piaţa naţională de către toţi agenţii economici, autohtoni şi străini. Altfel spus, oferta agregată reprezintă producţia totală internă de bunuri economice plus oferta străinătăţii (importurile).

Cel mai important factor de influenţare a ofertei agregate este *nivelul general al preţurilor*, care, după cum ştim, se află într-o relaţie direct proporţională cu mărimea acesteia. Acest lucru este valabil însă, dacă nivelul preţurilor se referă la bunurile marfare care constituie oferta agregată, fără a avea legătură cu costul acestora.

Modificarea nivelului general al preţurilor se reflectă însă în oferta agregată, şi prin intermediul *costurilor cu factorii de producţie* achiziţionaţi. Astfel, o creştere a acestor costuri (preţuri ale factorilor) poate determina o reducere a ofertei, iar o scădere a lor, mărirea ofertei agregate.

Considerând nivelul general al preţurilor ca fiind relativ constant, oferta agregată poate fi influenţată şi de alţi factori numiţi *condiţii* ale ofertei, precum:

a) *productivitatea factorilor de producţie* care, dacă sporeşte, va antrena o reducere a costului mediu, creşterea volumului producţiei şi deci, a ofertei agregate. O scădere a acestei productivităţi va conduce la creşterea costului mediu şi reducerea producţiei pe unitatea de factor consumat şi deci, a ofertei agregate.

b) *volumul factorilor de producţie* utilizaţi, care poate spori oferta agregată atunci când oferta lor creşte şi poate reduce oferta agregată, atunci când oferta lor pe piaţă se diminuează.

Interacţiunea dintre cererea şi oferta agregate

Sistemul economic se află în echilibru atunci când cererea agregată este egală cu oferta agregată.

La nivelul de echilibru, se realizează acel volum al producţiei pe care economia este capabilă să îl producă, dispunând de capacităţile de producţie necesare şi existând cererea agregată pentru realizarea ei. Aceasta înseamnă că rata de creştere a

producţiei totale este egală cu rata de creştere a cheltuielilor totale, neexistând nici supraproducţie şi nici subproducţie.

Corelaţia dintre cererea agregată şi oferta agregată poate fi analizată în următoarele *situaţii*:

1. *La o ofertă agregată iniţial constantă*, *dacă cererea agregată creşte faţă de nivelul de echilibru* (E0), atunci nivelul general al preţurilor creşte, iar producţia reală de bunuri se va mări şi ea, tinzându-se spre un nou nivel de echilibru (E1). Dacă nivelul iniţial de echilibru E0 se realizează la o producţie totală care este sub potenţialul real al economiei naţionale, atunci creşterea cererii agregate va antrena în mod direct o sporire a ofertei agregate, într-un ritm mai mare faţă de creşterea nivelului general al preţurilor (ofertă elastică). Într-o asemenea situaţie se impun politici macroeconomice de stimulare a cererii agregate, întrucât există potenţial de producţie, cu consecinţe asupra creşterii gradului de ocupare a forţei de muncă şi reducerii şomajului. Dacă excesul de cerere are loc în condiţiile unui potenţial de producţie deja utilizat, atunci creşterea nivelului general al preţurilor este semnificativă, generând inflaţie.

2. *La o ofertă agregată iniţial constantă*, *dacă cererea agregată se reduce*, atunci nivelul general al preţurilor va scădea, antrenând şi micşorarea volumului producţiei totale faţă de situaţia iniţială. În acest fel, se tinde către un nou nivel de echilibru (preţ de echilibru), inferior celui iniţial, cu efecte benefice privind reducerea inflaţiei, dar cu posibile repercusiuni asupra creşterii ratei şomajului (pe termen mediu sau lung). De precizat, că pe termen scurt, oferta agregată este în general inelastică, ceea ce înseamnă că o politică macroeconomică de reducere a cererii agregate, pe un astfel de termen, poate fi oportună în privinţa ameliorării inflaţiei şi menţinerii sub control a şomajului, dar în perioade de avânt economic şi nu de recesiune.

3. *Dacă cererea agregată este relativ constantă*, *iar oferta agregată creşte*, atunci se înregistrează o reducere a nivelului general al preţurilor şi o sporire a producţiei totale de bunuri economice, fapt ce va avea efecte pozitive pentru economia

naţională, în privinţa inflaţiei şi ocupării forţei de muncă. Acest proces nu este permanent, întrucât nivelul general al preţurilor se va reduce până la o anumită limită, care nu va mai motiva pe producătorii ofertanţi (oferta stabilizându-se), dar care va deveni atrăgătoare pentru cumpărători, cererea agregată începând să crească până când va egaliza oferta agregată, determinându-se noul preţ de echilibru. De la acest preţ, orice variaţie a cererii (presupunând că oferta este relativ constantă pe termen scurt) se încadrează la situaţiile (1 şi 2) analizate mai sus.

4. *Dacă cererea agregată este relativ constantă*, *iar oferta agregată se reduce*, atunci se înregistrează o creştere a nivelului general al preţurilor şi scăderea producţiei totale de bunuri şi servicii, ceea ce echivalează cu situaţia de recesiune şi inflaţie. Este situaţia cea mai gravă a unei economii şi în care este nevoie de politici macroeconomice care să urmărească oprirea declinului producţiei totale, stabilizându-se oferta agregată şi stimularea cererii agregate.

Deşi preţurile sunt determinate întotdeauna de intersectarea curbelor cererii şi ofertei, practica demonstrează că pe termen scurt modificările cererii agregate au mai multe şanse să influenţeze variaţiile preţurile, iar pe termen lung modificările ofertei agregate sunt elementele preponderente ale evoluţiei preţurilor.

CAPITOLUL II
PIAŢA BUNURILOR ECONOMICE

2.1. Piaţa bunurilor materiale (produselor)

Piaţa bunurilor este una din componentele sistemului de pieţe, care cuprinde tranzacţii cu bunuri pentru producţie şi bunuri pentru consum. În condiţiile economiei moderne, forma specifică de organizare şi realizare a proceselor de vânzare-cumpărare de bunuri o constituie piaţa produselor (piaţa mărfurilor). Ea include produsele destinate (prin intermediul vânzării-cumpărării) populaţiei, întreprinderilor şi instituţiilor, care sunt nemijlocit legate de trebuinţele acestora şi de posibilităţile de a le satisface, respectiv de esenţa activităţii economice.

Piaţa produselor exprimă relaţiile economice dintre oameni care

se desfăşoară într-un anumit spaţiu economic şi în cadrul cărora se confruntă cererea de bunuri materiale cu oferta, *se formează preţurile şi au loc acte de vânzare-cumpărare*. În prezent, ea a devenit o reţea complexă ce cuprinde vânzători şi cumpărători din întreaga lume, fără a mai fi necesară întâlnirea fizică a participanţilor la schimb, ci doar a cererii cu oferta prin intermediul ordinelor scrise, telexuri, telefaxuri**7**. Participanţii la relaţiile de vânzare-cumpărare sunt, pe de o parte, ofertanţii, adică producătorii de factori de producţie, bunuri de consum, sau distribuitorii de astfel de bunuri materiale, iar pe de altă parte, cumpărătorii, adică purtătorii cererii. Ofertanţii şi cumpărătorii de bunuri sunt „centri distincţi de decizie"**8** care se opun unul altuia prin propriul interes, sau sunt legaţi în acelaşi timp, printr-o solidaritate funcţională.

Obiectul schimbului pe piaţa produselor**9** îl constituie *bunul material*. Bunurile materiale au, pe de o parte o determinare existenţială, fiind identităţi cuantificabile, iar pe de altă parte o determinare economică, racordată la factorii de producţie şi de satisfacţie, care intră în circuitul marfar sau cel puţin capătă expresie marfară.

Bunurile materiale, *după destinaţia lor* (productivă sau neproductivă) structurează piaţa produselor în două categorii: a) *piaţa bunurilor pentru producţie*, care se caracterizează prin grad ridicat de concentrare a activităţii datorită numărului limitat de parteneri şi corelaţie relativ strânsă între cerere şi ofertă; b) *piaţa bunurilor pentru consum*, care se caracterizează prin arie geografică extinsă şi mobilitate ridicată a cererii şi ofertei.

Piaţa produselor mai poate fi clasificată şi în raport de alte două criterii, astfel:

---

[7] Gilbert Abraham Frois, Economie politique. Economics, Paris, 1988, pg. 249.

[8] J. K. Galbraith, N. Salinger, Almost Everyone's Guide to Economics, Houghton, Miffu Co Boston, 1978, pg.3.

[9] I. D. Adumitrăcesei, E. Niculescu, N. G. Niculescu, Economie politcă - Structuri şi mecanisme economice, Editura Polirom, Iaşi, 1998, pg.112.

1) *după natura produselor*, se disting *pieţe agroalimentare* şi *pieţe industriale*;

2) *după modul de organizare şi desfăşurare a schimbului*, piaţa produselor include *comerţul interior şi exterior* şi *bursele de mărfuri*.

Structura interioară a pieţei produselor este foarte *complexă*, fiind alcătuită din numeroase subdiviziuni şi segmente, determinate de: diversitatea largă a produselor care formează obiectul vânzării-cumpărării; specificul partenerilor care apar în relaţiile de piaţă; condiţiile în care se formează şi se confruntă cererea cu oferta. Chiar dacă structura pieţei produselor este complexă, aceasta reprezintă un *tot unitar*, diferite segmente de piaţă sunt părţi ale întregului, care se influenţează reciproc. De asemenea, piaţa produselor este foarte *dinamică*, succesul sau eşecul în cadrul pieţei fiind rezultantele unui ansamblu de *factori* cum ar fi: categoria de nevoi cărora se adresează produsele; gradul de accesibilitate a produselor care este în funcţie de venit, preţ, calitate; vârsta produselor; raportul resurse-nevoi; politica economică etc.

Rolul pieţei produselor decurge din *funcţiile* pe care le îndeplineşte aceasta în cadrul unei economii, astfel:

1) facilitează contactul permanent dintre producători şi consumatori, *asigurându-se autoreglarea activităţii economice*, în sensul că, sistematic, producţia se aliniază la mobilitatea cererii. Prin aceasta, se determină utilizarea eficientă a resurselor, creşterea eficienţei investiţiilor de capital, structura optimă a producţiei şi satisfacerea mai bună a consumului;

2) se constituie într-un adevărat sistem de informaţii necesare agenţilor economici, orientându-i spre activităţi care satisfac la un nivel superior trebuinţele umane şi obţinând în acest fel profit maxim. Prin pârghiile economice (preţ, profit, salariu, dobândă etc.), piaţa furnizează informaţii asupra raportului cerere – ofertă, stimulând oferta de bunuri, de un fel sau altul şi corelarea ei cu cererea. În acest fel se asigură şi *echilibrul economic pe termen lung*.

Îndeplinirea rolului şi funcţiilor pieţei bunurilor economice implică respectarea următoarelor *condiţii*: existenţa libertăţii economice şi a autonomiei de decizie a agenţilor economici;

pârghiile economice (preţ, profit, salariu, dobândă) să reflecte în mod real modificările din economie; reglementarea indirectă a activităţilor economice de către stat prin politici bugetare şi fiscale, monetare şi de credit, sociale şi de investiţii.

2.2. Bursele de mărfuri

Bursa este o piaţă specială organizată de către stat sau de către societăţi particulare, în cadrul căreia se confruntă cererea cu oferta şi au loc tranzacţii de vânzare-cumpărare de mărfuri, titluri de valoare, valute etc.

Bursa de mărfuri este o formă a bursei, o piaţă specială, unde se negociază operaţiuni de vânzare-cumpărare de mărfuri fungibile (omogene), pe bază de mostre, cum ar fi: produse agroalimentare (grâu, porumb, orez, soia, cartofi, carne); metale (cupru, aluminiu, zinc, metale preţioase etc.); produse tropicale (cafea, cacao, zahăr, citrice etc.); produse forestiere (cherestea); produse petroliere (ţâţei şi derivaţi ai acestuia).

În aceste locuri se confruntă cererea cu oferta mărfurilor respective şi se fixează cursul (preţul) acestora. La bursă, negocierea nu se realizează asupra unor bunuri fizice, individualizate şi prezente ca atare la locul contractării (ca în cazul licitaţiilor clasice), ci pe baza unor documente reprezentative („hârtii"), care consacră dreptul de proprietate asupra mărfii şi constituie imaginea comercială a acesteia (o anumită cantitate de marfă de o anumită calitate). Deci, bursa de mărfuri este o piaţă dematerializată unde se încheie contractul dintre părţi, identificarea şi circulaţia mărfurilor realizându-se în afara acestei pieţe.

Bursele de mărfuri sunt *pieţe libere* deoarece asigură confruntarea directă şi deschisă a cererii şi ofertei disponibile pentru mărfurile respective. Pot fi tranzacţionate la bursă doar acele mărfuri pentru care există o concurenţă liberă (număr suficient de mare de ofertanţi şi cumpărători), astfel încât să nu apară posibilitatea influenţării preţului. Prin esenţa sa, bursa este opusă ideii de monopol.

Bursa de mărfuri este o *piaţă organizată*, întrucât tranzacţiile care au loc se realizează conform unor principii, norme şi reguli

cunoscute şi acceptate de participanţi. Organizarea pieţelor bursiere se realizează atât prin cadrul legal stabilit în fiecare ţară referitor la activitatea bursieră, cât şi prin regulamentele de natură internă specifice fiecărei burse în parte. De asemenea, tranzacţiile bursiere se efectuează întotdeauna prin intermediul unor firme specializate (de tip broker-dealer) şi care dispun de un personal specializat (agenţii de bursă), ce asigură stabilirea contactului dintre purtătorii cererii şi ofertei de mărfuri.

Bursa de mărfuri este o *piaţă reprezentativă* servind drept reper pentru toate tranzacţiile care se efectuează cu acele mărfuri, pentru întreaga activitate economică. Aici se stabileşte preţul (cursul bursier) pentru mărfurile negociate – element esenţial pentru tranzacţiile comerciale care se desfăşoară în ţara respectivă, iar în cazul marilor burse, în întreaga lume.

Existenţa şi funcţionarea burselor de mărfuri se bazează pe îndeplinirea unor *condiţii* referitoare la cererea şi oferta de mărfuri, preţul acestora, natura mărfurilor, informaţiile privind piaţa ş.a. Aceste condiţii constituie, în fapt, *trăsături specifice* ale burselor de mărfuri, precum:

— Oferta trebuie să fie importantă ca volum şi să provină de la un număr suficient de mare de ofertanţi;

— Cererea trebuie să fie solvabilă şi relativ constantă, fiind expresia unui suficient interes comercial pentru mărfurile tranzacţionabile;

— Preţurile de tranzacţie trebuie să fie stabilite fără intervenţii administrative sau influenţe monopoliste;

— Informaţiile privind piaţa trebuie să fie transparente, astfel încât să poată fi cunoscute de către contractanţi;

— Mărfurile negociate şi contractate trebuie să fie fungibile, adică omogene din punct de vedere calitativ, putând fi definite prin caractere generice şi individualizate prin numărare, măsurare, cântărire etc.

— Derivând din caracterul fungibil, mărfurile trebuie să se preteze la o standardizare precisă sub aspectul calităţii, putând fi împărţite în loturi omogene, asigurându-se garanţia că între ceea ce

s-a negociat în contract şi ceea ce se va livra şi recepţiona nu există nicio deosebire;

— Mărfurile trebuie să fie conservabile şi depozitabile (excepţie fac unele produse agroalimentare şi animalele);

Participanţii[10] implicaţi în tranzacţiile comerciale bursiere se împart în două categorii: *utilizatorii* şi *operatorii de bursă*.

Utilizatorii bursei sau *clienţii* sunt cei care realizează în cont propriu operaţiuni în cadrul bursei, ei apelând de regulă în acest sens, la firmele membre ale bursei, respectiv la societăţi specializate în tranzacţiile bursiere. În această categorie se includ:

— *Societăţi cu caracter de producţie sau comercializare*, categorie din care fac parte: comercianţii care cumpără şi vând produse cu caracter bursier, cu livrare promptă sau pentru diferite termene; producătorii agricoli care acţionează la bursă în paralel cu activitatea lor economică reală; întreprinderi care efectuează operaţiuni de prelucrare asupra unor produse primare sau semiprelucrate. În principal, aceştia participă la tranzacţii în scopul acoperirii riscurilor legate de activitatea lor de bază, în speţă a riscurilor rezultate din fluctuaţiile preţurilor.

— *Investitorii*, respectiv instituţii cu caracter financiar-bancar, cum sunt băncile de investiţii, fondurile mutuale, fondurile de pensii şi alte instituţii care gestionează fonduri. Aceştia utilizează bursa atât pentru scopuri de plasament în vederea maximizării profiturilor la fondurile investite, cât şi pentru scopuri de acoperire a riscurilor.

Operatorii de bursă sunt, în general, firmele care participă efectiv la încheierea contractelor, respectiv *firmele de tranzacţii bursiere* (de tip broker-dealer), care se pot situa în afara bursei sau pot fi membre ale acesteia.

Principalele funcţii pe care le îndeplineşte o firmă (societate) de tip broker-dealer sunt următoarele:

— Primeşte şi execută ordinele de bursă ale clienţilor săi, încheind contracte de bursă în contul celor care au dat ordine, adică

---

[10] Ioan Popa, Tranzacţii comerciale internaţionale, Editura Economică, Bucureşti, 1997, pg. 366 -367.

utilizatorii bursei. Pentru tranzacţiile astfel încheiate, firma încasează un comision de la clienţii săi, ea având rolul de intermediar, acţionând ca un broker;

— Efectuează tranzacţii în cont propriu, încasând diferenţa dintre preţurile de vânzare şi cele de cumpărare (numită spread), acţionând astfel ca un dealer;

— Acordă consultanţă pentru clienţii bursei şi pentru toţi cei interesaţi de piaţa respectivă.

Firma broker-dealer este constituită ca o societate comercială, particularizându-se prin obiectul specific al activităţii sale: realizarea tranzacţiilor bursiere.

Principalele categorii de specialişti care lucrează în cadrul acestor societăţi sunt: *agenţii de vânzări* (sales peoples), adică cei care, lucrând în departamentul de vânzări ale firmei, intră în relaţii directe cu clienţii, primesc ordine şi le transmit spre executare în bursă; *consultanţii* (advisors), cei care elaborează studii, analizează piaţa, oferă consultanţă clienţilor; *agenţii de bursă* (floor brokers), adică angajaţii firmei care, în incinta bursei, au rolul de a încheia tranzacţiile pe baza ofertelor care sunt strigate în bursă; ei primesc de la firmă spre executare ordinele de vânzare/cumpărare şi, conform regulamentului bursei, procedează la executarea lor.

Operaţiunile la bursă se pot clasifica în două categorii, astfel: 1) *operaţiuni la vedere* (operaţiuni „spot"), atunci când marfa care a fost negociată se predă imediat cumpărătorului, din depozitele existente sau dintr-un port stabilit, la cursul existent în momentul încheierii tranzacţiei. Aceste operaţiuni se efectuează pe piaţa pentru mărfuri disponibile sau cu livrare imediată; 2) *operaţiuni la termen* (operaţiuni „futures"), când marfa negociată se predă cumpărătorului ulterior, la un termen stabilit, însă la cursul (preţul) convenit în momentul tranzacţiei. Operaţiunile la termen au ponderea cea mai mare în cadrul operaţiunilor de bursă, reprezentând însăşi raţiunea de a fi burselor, datorită existenţei posibilităţilor de câştiguri importante sau acoperire a riscurilor, prin operaţii speculatorii.

Bursa de mărfuri nu este o piaţă financiară, deşi funcţionează

după mecanisme ale bursei de valori. Odată cu dezvoltarea industriei şi agriculturii, s-a intensificat schimbul de mărfuri la bursă, atât în cadrul naţional cât şi pe plan internaţional. S-a ajuns la specializarea şi diversificarea burselor în cadrul cărora bursa de mărfuri ocupă un loc tot mai important.

În prezent, bursele de mărfuri au o *structură* deosebit de complexă**11**:

În funcţie de gama şi varietatea tranzacţiilor încheiate, se pot delimita două grupe de burse de mărfuri: *a*) *bursele generale* care tranzacţionează mărfuri deosebit de eterogene (cum sunt cele din Amsterdam, Rio de Janeiro); *b*) *bursele specializate* care au ca obiect o gamă determinată de mărfuri, uneori chiar o singură marfă (Bursa de metale din Londra, Bursa de bumbac de la New York etc.);

După forma de organizare se pot delimita: *a*) *burse private*, înfiinţate şi organizate de persoane fizice/juridice particulare, dar cu aprobarea statului pe teritoriul căruia îşi desfăşoară activitatea; *b*) *burse înfiinţate şi administrate de autoritatea publică* (*de stat*);

După criteriul admiterii participanţilor: *a*) *burse la care participarea este nelimitată*, cu condiţia respectării dispoziţiilor de funcţionare; accesul este gratuit sau cu taxă de frecventare; *b*) *burse la care accesul este limitat* numai membrilor acestora sau acelora care au obţinut autorizaţii speciale din partea conducerii burselor;

După modul în care pot fi încheiate tranzacţiile şi, prin aceasta, şi cotaţiile la bursă sunt de două feluri: *a*) *cu livrare imediată* sau la vedere, pentru disponibilul existent în momentul încheierii tranzacţiei; *b*) *cu livrare la termen* sau la scadenţă, care reprezintă cea mai specifică formă de realizare a afacerilor bursiere, când cumpărătorul şi vânzătorul îşi acordă reciproc credit, livrarea şi plata făcându-se la termene preconvenite. Acest gen de tranzacţii permite realizarea unor jocuri de bursă, vânzări şi revânzări în vederea obţinerii de câştiguri, rezultate din diferenţe de preţ sau la cotaţiile de bursă.

---

[11] În acest sens, a se vedea: Alexandru Puiu, Managementul în comerţul internaţional, Editura Didactică şi Pedagogică, 1981, pg. 336.

Bursele de mărfuri, ca pieţe caracteristice economiei de piaţă şi ca forme de organizare a comerţului internaţional, au un rol foarte important, cu multiple şi profunde implicaţii asupra dezvoltării vieţii economice contemporane.

Rolul bursei de mărfuri este pus în evidenţă de *funcţiile* sale: *1*) cea mai importantă funcţie este cea de formare a cursurilor (preţurilor). Rezultatul negocierilor din incinta bursei este constatarea unui anumit preţ, care reflectă starea pieţei la un anumit moment dintr-o perioadă de timp. Prin aceasta, bursa devine un reper al întregii activităţi economice, sursă a informaţiei de bază (nivelul preţului) pentru agenţii economici. Mai mult, prin funcţionarea permanentă (spre deosebire de licitaţii, care au un caracter periodic), bursa exprimă continuitatea proceselor economice şi caracterul neîntrerupt al tranzacţiilor comerciale; *2*) informează participanţii la bursă asupra disponibilităţilor de mărfurii şi asupra dimensiunilor cererii la scară mondială; *3*) favorizează libera concurenţă, apropiindu-se tot mai mult de conţinutul pieţei cu concurenţă perfectă; *4*) înlătură o parte însemnată din riscul de producţie şi riscul comercial, mai ales prin operaţiunile de „hedging" (de acoperire); *5*) diminuează considerabil cheltuielile de transport (mărfurile se „deplasează" direct de la producător la consumator).

2.3. Piaţa serviciilor

Abordarea pieţei serviciilor presupune, mai întâi, evidenţierea conţinutului şi trăsăturile mărfurilor – servicii. În economia unei ţări, alături de activităţile ce aparţin sectoarelor primar (agricultura, industria extractivă etc.) şi secundar (industria prelucrătoare, construcţiile etc.), sunt necesare şi activităţi ce aparţin sectorului terţiar (serviciilor), respectiv: transporturile, telecomunicaţiile, comerţul, turismul, gospodăria comunală şi altele. În economia modernă, serviciile s-au amplificat, au apărut unele ca urmare a informatizării societăţii, altele de ocrotire a mediului ambiant sau impuse de extinderea urbanizării **12** (servicii de transport,

---

[12] C. Angelescu ş.a. Dezvoltarea serviciilor către populaţie şi timpul liber,

gospodărie locativă, distribuţia energiei şi apei, telecomunicaţiile, spălătorii, curăţătorii, forme moderne de comerţ), dar şi servicii legate de utilizarea timpului liber (odihnă, cultură, sport, turism).

Evoluţia serviciilor în ţările dezvoltate economic este strâns legată de sporirea productivităţii muncii în ramurile principale ale economiei – industria şi agricultura – care, în mod firesc, au disponibilizat importante contingente de salariaţi.

În esenţă, serviciile au rolul de a asigura oamenilor şi instituţiilor satisfacerea, în condiţii superioare, a nevoilor materiale şi spirituale.

Deoarece serviciile realizează conexiunile între diferite ramuri ale economiei naţionale, dar şi utilităţi necesare existenţei umane, acestea au unele *caracteristici comune* cu produsele rezultate din procesul de producţie şi anume: a) şi produsele şi serviciile rezultă după ce munca a fost cheltuită; b) şi produsele şi serviciile satisfac o serie de nevoi de natură productivă, socială sau personală, fiind utile societăţii. În acelaşi timp, între produse şi servicii există o serie de *deosebiri*, cum ar fi: a) produsele pot fi individualizate, pe când serviciile sunt dificil de identificat, ele îşi fac simţită prezenţa prin utilizarea bunurilor; b) caracterul nematerial al serviciilor nu trebuie să determine limitarea sferei lor, deoarece unele servicii cu aplicaţie practică (în proiectare, informare, cercetare ştiinţifică) sunt de mare utilitate în economia concurenţială; c) produsele pot fi executate la un moment dat şi vor fi supuse schimbului şi consumului într-o perioadă viitoare sau în alt spaţiu, în timp ce pentru cea mai mare parte a serviciilor producţia şi consumul au loc concomitent.

Pe piaţa serviciilor un loc central îl ocupă raportul dintre cererea şi oferta de servicii. Totuşi, conţinutul *ofertei* este redat de capacitatea unităţilor prestatoare de servicii de a satisface în anumite condiţii nevoile societăţii. Firmele prestatoare de servicii formează oferta potenţială, iar în momentul manifestării cererii, elementele potenţiale transformă operta potenţială în ofertă reală.

Editura Politică, Bucureşti, 1989, pg. 14.

În cadrul ofertei serviciilor se împletesc o serie de elemente din care unele îi dau un grad înalt de rigiditate, iar altele o anumită flexibilitate**13**. În general, oferta firmelor ce prestează servicii are un caracter unitar, activităţile fiind formate dintr-o serie de servicii care, deşi pot fi executate distinct, sunt totuşi în interdependenţă (exemplu, firma turistică sau bancară). Pot fi şi situaţii n care serviciile nu se mai repetă şi de aceea, oferta poate avea un grad ridicat de unicitate. În general, firmele de servicii oferă în mod global activităţile pe care le execută, dar acestea sunt utilizate în mod separat de către fiecare consumator. *Cererea de servicii* se manifestă pe piaţă prin unele nevoi de frecvenţă zilnică (igienă, sănătate, transport), care are un grad ridicat de elasticitate, sub influenţa unor factori proprii, dar mai ales a preţurilor. O parte semnificativă a cererii de servicii se manifestă pe un anumit teritoriu şi de aceea, are un caracter local, urmărindu-se satisfacerea cerinţelor locuitorilor unei zone (sănătate, reparaţii pentru bunuri de folosinţă îndelungată etc.).

Raportul cerere-ofertă pe piaţa serviciilor are o evoluţie specifică, determinată de caracteristicile fiecărui tip de serviciu. Situaţiile concrete de pe piaţa serviciilor pot fi de penurie, abundenţă sau echilibru. Deoarece situaţia de echilibru se întâmplă foarte rar, fiind numai teoretică, raportul cerere-ofertă pe această piaţă reprezintă un *dezechilibru permanent*. Cunoaşterea evoluţiei pieţei serviciilor de către firma prestatoare este necesară pentru stabilirea dimensiunilor acesteia sub forma activităţii economice.

Structura pieţei serviciilor **14** se realizează după diferite criterii, mai importante fiind:

1. *destinaţia serviciilor*, în funcţie de care avem: a) *piaţa serviciilor de producţie*, în care se includ: activităţi de reparaţii, asistenţă tehnică, consulting, transporturi. Aceste servicii se

---

[13] V. Olteanu, I. Cetină, Marketingul serviciilor, Editura Expert, Bucureşti, 1994.

[14] C. Florescu (coordonator), Marketing, Editura Marketer, Bucureşti, 1992, pg. 69.

caracterizează printr-un grad ridicat de concentrare, cererea este justificată de nevoile firmelor producătoare de bunuri, între cerere şi ofertă există o strânsă conexiune; b) *piaţa serviciilor pentru populaţie*, care satisface diferite nevoi ale indivizilor: sănătate, turism, servicii culturale, de învăţământ etc. Această piaţă este largă şi anonimă;

2. *structura cererii de servicii*, care structurează piaţa serviciilor în funcţie de criteriile specifice de cerinţe, utilizate pentru fiecare tip de serviciu (de exemplu, cererea de servicii pentru transport poate fi grupată după natura vehiculelor, cantităţile transportate, destinaţia transportului etc.).

Principalele trăsături ale pieţei unei firmei prestatoare de servicii sunt: *1*) *arie limitată* pentru servicii de sănătate, învăţământ, transporturi locale, cultură, expresie a caracterului local al cererii şi al rigidităţii ofertei; *2*) *arie nelimitată* pentru servicii financiare, turistice, de transport, din punct de vedere teritorial această piaţă poate fi naţională sau internaţională; *3*) *au un grad ridicat de autonomie*, amploare şi complexitate a activităţii, determinând un mod specific de organizare şi conducere; *4*) *între firmele presta*toare *se stabilesc relaţii de concurenţă*, *iar cu clienţii stabilesc relaţii de piaţă*.

În ţările cu economie de piaţă modernă se manifestă, ca *tendinţe principale*, următoarele: a) sporirea volumului activităţii de servicii; b) crearea de noi locuri de muncă pentru acea parte a populaţiei care, temporar, nu este ocupată sau îşi schimbă calificarea datorită restructurării şi eficientizării economiei; c) sporirea aportului serviciilor la producerea produsului naţional net; d) sporirea timpului liber al populaţiei.

Economia României, fiind într-un proces profund de restructurare, trebuie să asigure rolul serviciilor, de a conecta ramurile şi subramurile economice în aşa fel încât să se asigure eficienţa economică maximă, să asigure pentru oameni cât mai diverse posibilităţi de a-şi consuma timpul, mai ales a timpului liber.

CAPITOLUL III
PIAŢA MONETARĂ

3.1. Funcţiile monedei şi structura masei monetare

Rolul monedei (banilor) în cadrul unei economii este pus în evidenţă prin *funcţiile* îndeplinite:

a) *Funcţia de măsură a valorii*

Prin această funcţie, moneda serveşte la măsurarea cheltuielilor de producţie şi a rezultatelor, la realizarea de calcule economice prin care se stabileşte costul activităţilor desfăşurate sau programate a se desfăşura, se apreciază eficienţa, se determină preţul produselor şi al serviciilor. De altfel, funcţia de măsură a valorii este exercitată prin mecanismul formării preţurilor, în care intervin trei factori determinanţi: munca, utilitatea şi raportul cerere-ofertă. Moneda îndeplineşte această funcţie în mod ideal; când se exprimă valoarea unei mărfi sau cheltuielile de producţie nu este necesară prezenţa efectivă a sa, fiind suficient ca moneda (banii) să existe, în general, în societate.

b) *Funcţia monedei ca mijloc de circulaţie*

În această funcţie, moneda serveşte procesului circulaţiei mărfurilor, intervenind în actul de vâânzare-cumpărare al unei mărfi, ce trece de la producător la consumator în schimbul unei anumite cantităţi de monedă. Totodată, trecerea din posesia unei mărfi în posesia altei mărfi are loc prin intermediul monedei. În această calitate – de mijloc de circulaţiebanii apar ca bani reali, cu existenţă efectivă: numerar sau bani de cont. Pentru exercitarea acestei funcţii este necesar să existe o anumită cantitate de monedă în circulaţie, care să mijlocească noi şi noi acte de vâânzare-cumpărare.

c) *Funcţia monedei ca mijloc de plată*

Această funcţie constă în utilizarea monedei pentru achitarea mărfurilor cumpărate pe credit, pentru plata salariilor, dobânzilor, chiriilor, impozitelor şi taxelor, primelor de asigurări, pentru restituirea împrumuturilor etc. Şi această funcţie reclamă existenţa monedei în mod real, efectiv.

d) *Funcţia monedei ca rezervă a valorii*

În fapt, această funcţie reprezintă o putere de cumpărare în aşteptare la agenţii economici sau populaţie. Este vorba de

economisirea şi acumunlarea unor sume băneşti în vederea unor activităţi viitoare sau în scopuri de precauţie contra unor cheltuieli neprevăzute. Manifestarea acestei funcţii se află, evident, în relaţie directă cu evoluţia puterii de cumpărare a monedei, fenomenul inflaţionist afectâind mai mult sau mai puţin această putere.

e) Funcţia de monedă universală

Moneda este folosită şi în cadrul relaţiilor economice internaţionale la cumpărarea de mărfuri şi prestarea unor servicii. Monedele folosite cu preponderenţă în cadrul acestor relaţii sunt denumite valute forte, adică acele monede naţionale recunoscute pe plan internaţional ca mijloc de cumpărare, mijloc de plată şi de rezervă (dolarul SUA, euro, lira sterlină, francul elveţian, yenul japonez etc). Tot în acest sens, se utilizează, în prezent, şi unităţi monetare convenţionale – DST (Drepturi Speciale de Tragere), care însă au o circulaţie limitată la relaţiile dintre băncile centrale ale ţărilor lumii şi între acestea şi Fondul Monetar Internaţional.

Derularea procesului de circulaţie a mărfurilor, a schimbului de bunuri şi servicii este mijlocită de monedă.

Pentru ca moneda să-şi poată îndeplini *rolul* şi *funcţiile* sale este necesar ca aceasta să fie pusă în circulaţie într-un anumit volum şi într-o *structură* anume.

Cantitatea de monedă existentă în circulaţie într-o economie naţională, *într-un interval de timp dat*, *constituie masa monetară*.

Altfel spus, pornind de la funcţiile monedei, *masa monetară reprezintă ansamblul mijloacelor de plată şi de circulaţie*, *respectiv de lichiditate*, *existente la un moment dat în cadrul unei economii*.

Într-o altă accepţiune, *masa monetară* se prezintă ca o *mărime eterogenă constând din totalitatea activelor care pot fi utilizate pentru procurarea bunurilor şi serviciilor şi pentru plata datoriilor*.

Numeroasele dezbateri privind definirea monedei s-au concentrat îndeosebi asupra formelor sale de existenţă şi care trebuie incluse în structura masei monetare. Generalizând diferitele sensuri şi interpretări date masei monetare, sferei sale de cuprindere, se poate aprecia că în *structura* acesteia pot fi incluse următoarele *active*, în funcţie de gradul de lichidatate:

a) *moneda efectivă sau numerarul* (*bilete de bancă*, *moneda divizionară*);

b) *moneda de cont* (*scripturală*);

c) *depunerile la termen şi în vederea economisirii*;

d) *alte active, cu grad mai mare sau mai mic de lichiditate*.

Moneda efectivă sau *numerarul* reprezintă activul cel mai lichid, putând fi transformat imediat în bunuri şi servicii de către deţinătorii săi. Moneda efectivă este una din componentele importante ale masei monetare; este moneda care circulă din mână în mână (moneda manuală).

Moneda de cont (*moneda scripturală*), respectiv disponibilităţile în conturi curente sau la vedere probează acelaşi grad de lichiditate ca şi moneda efectivă. O sumă depusă într-un cont la bancă poate fi considerată monedă întrucât titularul depozitului respectiv poate să-şi achite datoriile sau să-şi procure bunuri şi servicii cu cecuri trase asupra sa. Aceste disponibilităţi în conturi (curente sau la vedere) au aceleaşi calităţi precum moneda efectivă, putând fi transformate, fără restricţii, în aceasta din urmă sau invers. Asupra acestor sume din conturi pot fi trase cecuri şi efectua plăţi fără preaviz. În practica ţărilor dezvoltate, majoritatea tranzacţiilor (peste 90%) se realizează prin intermediul monedei de cont, cu ajutorul cecurilor (plăţilor prin virament). Cele două componente ale masei monetare au, aşadar, acelaşi rol, se pot suplini şi transforma una în cealaltă; între ele există doar deosebiri de stare, ca formă de existenţă. În timp ce numerarul are o existenţă fizică materială, moneda de cont este un simbol, se prezintă ca un număr înscris în contul bancar al unui agent economic.

Depozitele la termen şi în vederea economisirii sunt depuneri la termen constituite la bănci şi case de economii asupra cărora nu pot fi trase cecuri şi efectua plăţi imediate, dar care pot fi retrase după un preaviz. Includerea lor în structura masei monetare este justificată de faptul că din punct de vedere al influenţei pe care o exercită aceste tipuri de plasamente asupra volumului şi structurii cheltuielilor titularilor şi, deci, asupra cererii solvabile, practic nu există nicio deosebire faţă de depunerile la vedere. Mai mult,

depozitele la termen manifestă o tendinţă de creştere mai rapidă decât cele la vedere, datorită profitului obţinut ca urmare a dobânzilor atractive pentru titularii de conturi. De aceea, se apreciază că aceste active, deşi au un grad mai scăzut de lichiditate, ele au trăsături şi funcţionalităţi asemănătoare cu cele ale monedei (în sens restrâns) şi, deci, pot fi incluse în structura masei monetare.

Alte active cu grad mai mare sau mai mic de lichiditate sunt activele transformate (plasate) în diferite titluri, emise şi puse în circulaţie pe piaţa financiar-monetară; unele dintre ele (îndeosebi cele pe termen scurt) cum sunt: cambiile, biletele de trezorerie, bonurile de casă şi de tezaur au un grad mai mare de lichiditate decât cele pe termen mediu sau lung precum acţiunile, obligaţiunile ş.a. Ceea ce îl atrage pe cel care realizează economii monetare în a le plasa în aceste titluri este tocmai caracterul lor negociabil, posibilitatea de a le vinde înainte de scadenţă oricând are nevoie de bani (lichidităţi) pentru plata unor datorii sau pentru cumpărarea unor bunuri sau servicii. Bineînţeles că nu toate aceste titluri sunt la fel de des folosite pentru plăţi curente şi imediate, motiv pentru care modificarea masei monetare este în funcţie de gradul lor de lichiditate.

3.2. Conţinutul pieţei monetare – cererea şi oferta de monedă

Formarea şi mişcarea masei monetare sunt în strânsă legătură cu *cererea şi oferta* de monedă, ca elemente componente ale *conţinutului* pieţei monetare.

Cererea de monedă reprezintă acea cantitate de monedă pe care toate categoriile de persoane fizice şi juridice o solicită într-o anumită perioadă de timp, având ca motivaţie utilităţile acesteia, date de funcţiile pe care le îndeplineşte într-o economie.

Având în vedere că structura masei monetare este reprezentată de mai multe categorii de active monetare, grupate în funcţie de gradul lor de lichiditate, putem considera că cererea de monedă este sinonimă cu „preferinţa pentru lichiditate[2].

Cererea de monedă depinde *în primul rând* de volumul operaţiunilor de achiziţionare a bunurilor şi plată a serviciilor, precum şi de viteza de rotaţie a monedei. Această cerere se află în

raport direct proporţional cu volumul schimburilor (exprimate în preţuri) şi în raport invers proporţional cu viteza de rotaţie a monedei, astfel:

$$M = \frac{P \times T}{V}$$; unde:

M – cantitatea de monedă cerută, necesară tranzacţiilor;

T – volumul fizic al tranzacţiilor;

P – preţul mediu al unei tranzacţii;

Vviteza de rotaţie a monedei (numărul mediu de operaţiuni de vânzare-cumpărare şi de plăţi mijlocite de o unitate monetară, într-o anumită perioadă).

Din această relaţie se constată că într-o economie, cantitatea de monedă cerută de piaţă este în funcţie de variaţia preţurilor, a volumului tranzacţiilor şi de viteza de circulaţie a monedei. Astfel: 1) cererea de monedă creşte sau se reduce proporţional cu volumul tranzacţiilor, când nivelul preţurilor şi viteza de circulaţie rămân constante; 2) cererea de monedă creşte, crescând implicit masa monetară, când viteza de circulaţie scade şi se reduce când viteza de circulaţie creşte; 3) masa monetară se află în raport direct proporţional cu nivelul general al preţurilor, ceilalţi factori rămânând constanţi.

În al doilea rând, cererea de monedă depinde de volumul vânzărilor pe credit, care antrenează după sine plăţile scadente şi plăţile care se sting (compensează) reciproc între agenţii economici ce-şi acordă reciproc credit comercial, astfel:

$$M = \frac{P \times T - C + PS - PR}{V}$$, unde:

PT – volumul total al tranzacţiilor exprim at în preţuri;

C – volumul vânzărilor pe credit;

PS – volumul plăţilor scadente;

PR – volumul plăţilor care se compensează reciproc.

De asemenea, cererea de monedă este influenţată de comportamentul agenţilor economici (atât persoane fizice cât şi juridice) faţă de monedă, manifestat prin *intensitatea înclinaţiei spre*

lichiditate. Înclinaţia spre lichiditate are mai multe *motivaţii*, precum: motivul tranzacţiilor curente; motivul precauţiei (cererea de bani pentru nevoi neprevăzute); motivul speculaţiei (cererea speculativă de bani).

Cererea de monedă se află şi sub influenţa *ratei dobânzii*, care reprezintă preţul renunţării la suma lichidă. Dacă rata dobânzii scada sub o anumită limită (considerată minimă), creşte cererea pentru bani lichizi care devin mai siguri dacă sunt transformaţi în componente nemonetare ale averii. Creşterea ratei dobânzii peste un anumit nivel reduce preferinţa pentru lichiditate, banii putând fi utilizaţi pentru crearea de depozite bancare sau cumpărarea de active financiare.

Oferta de monedă reprezintă cantitatea de monedă existentă într-o economie, la dispoziţia utilizatorilor (populaţie şi agenţi economici), sub formă de numerar şi monedă scripturală.

Oferta monetară poate fi evidenţiată ca *flux* şi ca *stoc*. Ca flux, pe o anumită perioadă de timp, ea este egală cu produsul dintre masa monetară (M) şi viteza de circulaţie a banilor (V). Având în vedere ecuaţia cantitativă a banilor (M'V = T'P), rezultă că fluxul monetar este egal cu fluxul real (T'P), respectiv cu produsul dintre cantitatea de bunuri obţinute şi comercializate (T), într-o anumită perioadă şi preţul mediu al acestor bunuri (P).

Privită ca stoc, oferta monetară reprezintă în fapt masa monetară, adică ansamblul acivelor monetare sau instrumentelor băneşti existente într-o economie la un moment dat, destinate achiziţionării de bunuri şi servicii, achitării datoriilor, constituirii economiilor în vederea investiţiilor şi a altor plasamente.

Componentele majore ale ofertei monetare (numerarul şi moneda scripturală) sunt puse în circulaţie prin mecanisme diferite.

Numerarul, constituit din bancnote şi monede metalice este emis de către o singură bancă, care reprezintă autoritatea monetară a naţiunii, adică *banca centrală* (*de emisiune*). Aceasta creează monedă sub formă de numerar prin următorul gen de operaţiuni:

— Cumpărarea devizelor străine obţinute de agenţii economici în urma exporturilor de mărfuri şi servicii; în schimbul devizelor

achiziţionate, banca centrală emite monedă pe care o pune în circulaţie; cantitatea de monedă din economie se poate diminua atunci când banca centrală vinde devize străine agenţilor economici care efectuează operaţiuni de import;

— Credite de refinanţare acordate băncilor comerciale care au nevoie de sume suplimentare pentru a face faţă retragerilor mai mari decât depunerile realizate în aceeaşi perioadă de timp;

— Achiziţia de efecte publice (titluri de stat) precum bonuri de tezaur sau obligaţiuni, emise de stat pentru acoperirea parţială a deficitului bugetar.

Creaţia *monedei scripturale* (*de cont*) este realizată de către *băncile comerciale şi instituţiile de credit*, care, prin intermediul creditelor pe care le acordă agenţilor economici nebancari, susţin oferta de monedă într-o economie, prin mecanismul *multiplicatorului creditului*.

Aşadar, oferta de monedă constă în punerea în circulaţie a instrumentelor monetare. Moneda începe să existe din momentul în care părăseşte depozitele băncii centrale sau ale altor instituţii bancare emitente şi îşi încetează existenţa când revine în depozitele băncilor. Oferta de monedă scripturală este de regulă legată de operaţiunea de creditare, astfel că rambursarea unei datorii în favoarea unei bănci echivalează cu o reducere a masei monetare, deci o scădere a ofertei.

3.3. Conceptul şi structura pieţei monetare

Piaţa monetară este o piaţă specifică, în cadrul căreia se tranzacţionează moneda creată de întregul sistem bancar. Pe această piaţă se confruntă cererea cu oferta de monedă, în funcţie de preţul acesteia – dobânda.

Într-o accepţiune mai restrânsă şi frecvent utilizată, *piaţa monetară* este definită ca *o piaţă a capitalurilor pe termen scurt*, *unde se întâlneşte cererea şi oferta de fonduri*, *din partea agenţilor economici şi instituţiilor financiar-bancare*. *Piaţa monetară asigură compensarea excedentului şi deficitului de lichidităţi prin oferta şi cererea de credite pe perioade scurte de timp* (*până la un an*).

Pentru a înţelege mai profund, însă, conceptul de piaţă

monetară, este necesar a se face o analiză succintă a *structurii* acesteia, din punct de vedere al relaţiilor diverse care iau naştere în cadrul acestei pieţe şi al participanţilor pe această piaţă.

Astfel, în majoritatea ţărilor cu economie de piaţă dezvoltată, piaţa monetară este compusă din două segmente:

— *Piaţa scontului* şi

— *Piaţa interbancară*.

Fiecare dintre aceste segmente de piaţă poate fi o ipostază a pieţei monetare, care, nu este altceva decât o *piaţă a creditului pe termen scurt*.

De precizat că, în sens larg, piaţa monetară cuprinde şi *piaţa creditului* (clasic), segment al pieţei ce se află uneori la confluenţa cu piaţa capitalului.

Piaţa scontului este segmentul pieţei monetare în cadrul căruia sunt efectuate operaţiuni cu active financiare cu scadenţe scurte (titluri de credit pe termen scurt) precum: cambii, bilete la ordin, bonuri de tezaur, cecuri, certificate de depozit, obligaţiuni pe termen scurt ş.a.

Titlurile de credit sunt documente solemne având forme şi conţinut standardizate, care reprezintă o obligaţie a unei persoane fizice sau juridice (debitor), de a plăti la o scadenţă determinată o sumă de bani, împreună cu dobânda aferentă, unui beneficiar anume. Titlurile de credit sunt transmisibile şi negociabile pe piaţa monetară, adică pot fi girate ori vândute şi cumpărate înainte de scadenţă.

Vânzarea titlurilor la o bancă, înainte de termenul scadent şi încasarea sumei înscrisă pe aceste titluri, diminuată cu dobânda ce revine băncii până la scadenţă, reprezintă operaţiunea de scontare a titlurilor. Astfel, se asigură fonduri lichide înainte de termen necesare firmelor participante la tranzacţiile economice. Dobânda ce revine băncii se numeşte taxă de scont. La scadenţă banca primeşte suma înscrisă pe document de la debitor. De asemeni, banca poate la rândul ei sconta titlurile respective la banca centrală, înainte de scadenţă, operaţiune denumită rescontare. Similar, banca centrală preia aceste titluri percepând o anumită dobândă numită taxă de

rescont (taxa oficială a scontului), care este mai mică decât taxa de scont (taxa rescontului este o componentă majoră a taxei scontului). Prin această operaţiune băncile comerciale se refinanţează.

Titlurile de credit, precum cambiile, biletele la ordin, cecurile, mai sunt denumite şi efecte comerciale sau instrumente de plată, ca urmare a rolului pe care îl au în stingerea anumitor obligaţii băneşti născute din contractele economice încheiate între diverşi agenţi economici.

Piaţa interbancară este un segment de piaţă specific, care reprezintă cadrul de desfăşurare zilnică a raporturilor dintre bănci în legătură cu lichidarea soldurilor provenind din operaţiuni reciproce.

Băncile îşi acordă împrumuturi sau îşi rambursează creditele contractate anterior. Totodată, băncile efectuează plăţi la ordinul clienţilor lor, titulari de depozite, către unele bănci şi sunt beneficiare de încasări de la aceleaşi sau alte bănci. Astfel, din fiecare operaţiune efectuată, o bancă devine creditoare sau debitoare faţă de altă bancă.

La sfârşitul unei zile de lucru, fiecare bancă, în parte, are în raport cu celelalte bănci o serie de poziţii şi sume debitoare şi o serie de poziţii şi sume creditoare, fiind în consecinţă beneficiara unui sold creditor sau titulara unui sold debitor. Interconectarea operaţiunilor dintre bănci face ca între acestea să apară obligaţii reciproce, o bancă devenind în raport cu celelalte bănci, când debitoare, când creditoare.

În decursul timpului, s-a statornicit practica stingerii zilnice a obligaţiilor reciproce dintre bănci, într-un cadru organizat sub egida băncii de emisiune.

Negocierea disponibilităţilor necesare pentru stingerea obligaţiilor reciproce face obiectul tranzacţiilor pe piaţa monetară interbancară. Pe această piaţă apar zilnic două categorii de participanţi, ofertanţii de monedă şi solicitanţii de monedă, care fac operaţiuni de decontări interbancare, prin intermediul caselor de compensaţii interbancare (acestea sunt organizate şi funcţionează în cadrul Băncii Naţionale şi a sucursalelor acesteia). Decontarea

plăţilor poate avea loc şi în cadrul unor operaţiuni intrabancare, atunci când acestea intervin între unităţile aceleiaşi societăţi bancare (centrală, sucursale, filiale, agenţii).

Ofertanţii de monedă sunt băncile titulare ale conturilor de disponibilităţi la banca de emisiune, care au solduri creditoare. Întrucât depozitele de la banca de emisiune nu sunt purtătoare de dobândă, titularele acestora (băncile) sunt foarte interesate să valorifice aceste disponibilităţi prin acordarea negociată de credite pe piaţa interbancară.

Solicitanţii de monedă sunt acele bănci care, rămânând debitoare în raporturile cu alte bănci, caută resurse de acoperire contractând credite pe termene foarte scurte.

În derularea operaţiunilor pe piaţa monetară, banca de emisiune are un rol de regulator. Ea intervine în mod regulat, prin operaţii de open-market, care ajută satisfacerea cererilor de lichidităţi, atunci când piaţa, considerată global, se manifestă ca solicitatoare de monedă centrală. De asemenea, banca de emisiune are şi un rol creditor, constituindu-se ca ofertant de monedă pentru băncile cu poziţii debitoare, prin operaţii de rescontare şi lombardare.

Conţinutul şi specificitatea pieţei monetare interbancare sunt puse în evidenţă de câteva *trăsături caracteristice*:

— Participanţii pe această piaţă sunt unităţile bancare;

— Obiectul tranzacţiilor îl reprezintă disponibilităţile monetare ale băncilor exprimate în moneda centrală;

— Operaţiunile de negociere se desfăşoară zilnic, rareori la interval de două zile;

— Termenele de acordare a creditelor interbancare sunt scurte şi foarte scurte (1 – 7 zile);

— Creditele acordate sunt credite personale, de la bancă la bancă, bazate pe încredere reciprocă şi cu riscuri reduse;

— Dobânda practicată se stabileşte zilnic prin jocul curent al cererii şi ofertei de monedă.

3.4. Instituţiile pieţei monetare. Aparatul bancar

Aparatul bancar reprezintă ansamblul coerent al diferitelor

*categorii de bănci care funcţionează într-o ţară, răspunzând cerinţelor unui anumit mod de organizare a economiei şi unei anumite etape de dezvoltare social-economică***15**.

În economia modernă, un rol deosebit de important în funcţionarea pieţei creditului intern şi în desfăşurarea relaţiilor financiar-monetare internaţionale îl au *instituţiile bancare*.

Banca este o instituţie financiară şi de credit, de stat sau particulară, ale cărei *funcţii principale* sunt:

— Atragerea mijloacelor băneşti, temporar disponibile ale clienţilor, în conturile purtătoare de dobândă deschise acestora;

— Acordarea de credite pe diferite termene, prin mobilizarea şi transformarea capitalurilor băneşti inactive, a veniturilor disponibile şi economiilor populaţiei, în capital de împrumut;

— Efectuarea operaţiunilor de încasări şi plăţi în numerar, precum şi operaţiuni de virament între conturile clienţilor şi de transferuri în conturile deschise la alte bănci;

— Emiterea de instrumente de credit şi efectuarea de tranzacţii cu asemenea instrumente;

— Vânzarea-cumpărarea de valută şi alte operaţiuni valutare;

— Prestarea unor servicii de consultanţă şi plasament pentru fondurile băneşti ale clienţilor.

Pentru ca o economie să funcţioneze normal, este necesar ca fluxul monetar să fie adaptat permanent exigenţelor realităţii economice, iar masa monetară să fie cât mai riguros controlată. Acest rol este îndeplinit de instituţiile financiar-bancare, care alimentează economia cu mijloace de plată şi orientează fluxurile de bani către sectoarele sau domeniile cu potenţial ridicat de dezvoltare.

Cantităţile de monedă solicitate de agenţii economici nebancari sunt puse în circulaţie pe două căi:

— *Emisiunea de monedă fiduciară* (bancnote, monede metalice), prin intermediul băncii centrale, singurul organism

---

15 Costin C. Kiriţescu, Moneda - mică enciclopedie, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1982. pg. 20.

abilitat pentru asemenea operaţiuni;

— *Mecanismul creditului*, adică operaţiunile de împrumut efectuate de diferite bănci comerciale în favoarea agenţilor economici producători, prestatori, comercianţi etc.

Apariţia băncilor în forma pe care o cunoaştem în zilele noastre este legată de necesitatea concentrării disponibilităţilor băneşti ale diferiţilor agenţi economici (persoane fizice şi juridice) şi acordarea unor credite importante întreprinzătorilor, fără de care viaţa economică nu ar fi putut cunoaşte niciun progres.

Atribuţiile aparatului bancar, în speţă, cele proprii băncilor comerciale, se exercită printr-o serie de *operaţiuni*. Sintetic, operaţiunile bancare se grupează în două mari categorii: *operaţiuni pasive* (de procurare a resurselor) şi *operaţiuni active* (de plasare sau avansare a resurselor în vederea fructificării).

I. Principalele *operaţiuni pasive* sunt:

I.1. *Constituirea depozitelor bancare* prin depunerile în conturi (curente sau de disponibil) a sumelor băneşti ale clienţilor, rezultate din economii sau activităţi economice;

I.2. *Constituirea capitalului social şi a fondurilor de rezervă*; fiind în marea lor majoritate societăţi pe acţiuni, băncile îşi formează capitalul social prin emisiunea şi subscrierea de acţiuni, iar fondurile de rezervă din profitul brut;

I.3. *Operaţiuni de rescontare*; reprezintă o modalitate de procurare a unor resurse noi, prin cedarea portofoliului de efecte comerciale (cambii, bilete la ordin), provenite din operaţiuni de scontare, băncii de emisiune sau altor bănci de scont;

I.4. *Operaţiuni de lombardare*; reprezintă contractarea de împrumuturi pe garanţii constituite din efecte publice (hârtii de valoare emise de stat, precum obligaţiuni, acţiuni, bonuri de tezaur), împrumuturi ce asigură băncilor comerciale noi resurse de la banca de emisiune, valorificându-şi astfel hârtiile de valoare deţinute.

II. Principalele *operaţiuni active* sunt:

II.1. *Operaţiuni de creditare*, prin intermediul cărora se fructifică cea mai mare parte a resurselor mobilizate şi care pot fi: a) *operaţiuni de creditare a firmelor* (pe termen scurt, mediu şi lung) şi

b) *operaţiuni de creditare a persoanelor particulare*.

a) *Operaţiunile de creditare a firmelor (pe termen scurt)* se efectuează sub mai multe forme, astfel că în practica financiar-bancară, întâlnim:

— *Operaţiuni de scontare*, prin care băncile de depozit cumpără efecte comerciale (cambii, bilete la ordin), înainte de scadenţă, la valoarea nominală înscrisă pe ele, avansând astfel o sumă de bani, de care prezentatorul titlului respectiv poate dispune fără a mai aştepta scadenţa, dar plătind o dobândă (taxă de scont) pe perioada rămasă până la scadenţă;

— *Operaţii de împrumut pe gaj de efecte comerciale*, acestea din urmă nemaifiind cumpărate, ci doar constituindu-se în garanţii pentru creditele acordate;

— *Operaţii de împrumut pe gaj de efecte publice* (acţiuni, obligaţiuni, bonuri de tezaur), denumite şi operaţii de lombard;

— *Operaţii de împrumut pe gaj de mărfuri*, care se referă la creditele acordate proprietarilor de mărfuri aflate în depozite sau în curs de transport, pe baza unor documente specifice precum warantul şi conosamentul**16**;

— *Operaţii de împrumuturi personale*, care se bazează pe încrederea pe care o inspiră băncii situaţia economică, solvabilitatea şi calităţile morale ale debitorului, dar care presupun dobânzi mai ridicate;

— *Avansurile în cont curent*, care se acordă de către bancă prin plata cecurilor emise de titularii de cont şi, în cazul în care aceştia nu au disponibilităţi, în cadrul unei limite preconvenite (linie de credit).

Băncile comerciale acordă, de asemenea, *credite pe termen mediu şi lung*, în special pentru necesităţile de capital fix (investiţii) ale firmelor. Preponderent, aceste credite se acordă de băncile şi instituţiile de credit specializate.

---

[16] Warantul este documentul care atestă existenţa unor mărfuri într-un depozit general (porturi, vămi etc.); Conosamentul este un document eliberat de comandantul unei nave, prin care se face dovada încărcării unor mărfuri la bord, pentru a fi transportate la destinaţie.

b) *Operaţiunile de creditare a persoanelor particulare* se efectuează, de regulă, pe următoarele destinaţii:

— Credite pentru locuinţe (credite ipotecare), acordate pe termen lung şi mediu;

— Credite pentru bunuri de folosinţă îndelungată, acordate, în general, pe termen mediu;

— Credite pentru cheltuieli curente, acordate pe termen scurt, până la un an.

II.2. *Operaţiuni de plasament*, care constau în achiziţia de efecte publice şi acţiuni, ca modalitate de plasare a resurselor băncilor în vederea obţinerii de profituri. De altfel, legile de organizare bancară prevăd în majoritatea ţărilor, ca modalitate obligatorie de asigurare a lichidităţii, deţinerea de active uşor lichidabile şi negociabile, de regulă bonuri de tezaur şi alte titluri ale împrumuturilor de stat.

III. Activitatea desfăşurată de aparatul bancar (băncile comerciale) implică şi efectuarea unei a treia categorii de operaţiuni, şi anume *operaţiuni de comision şi mandat* (servicii bancare).

Astfel, *operaţiunile de comision* sunt efectuate în numele şi pentru folosul clienţilor titulari de conturi, contra unei taxe, fără a fi angajată răspunderea şi patrimoniul băncii (efectuarea plăţilor, încasarea creanţelor).

Cealaltă categorie, *operaţiunile de mandat*, sunt efectuate în numele băncii, pentru contul clienţilor şi se referă, în general, la administrarea portofoliului de hârtii de valoare. Întrucât cea mai mare parte a serviciilor bancare nu comportă angajarea bilanţieră a băncilor, operaţiunile de mai sus sunt evidenţiate ca operaţiuni extra-bilanţiere.

Ansamblul acestor operaţiuni (*pasive*, *active şi de comision*), *într-o înlănţuire largă*, *constituie sistemul bancar în esenţa şi conţinutul său*.

În prezent, atât în România, cât şi în celelalte ţări, numărul băncilor este în creştere, ele alcătuind un aparat bancar dezvoltat şi integrat în economia fiecărei ţări, dar cu legături multiple cu băncile din întreaga lume. *Structura* acestuia este următoarea:

1. *Banca Centrală* (*de emisiune*), care are în principal rolul de a

emite monedă şi de a asigura controlul asupra masei monetare, de a acorda credite altor bănci prin operaţiuni de refinanţare şi de a coordona, în final, întreaga politică monetară. De asemenea, Banca Centrală are posibilitatea să modifice rata medie a dobânzii pe piaţă şi să determine rezervele obligatorii ale băncilor, în vederea controlării masei monetare. Băncile de emisiune din fiecare ţară sunt organizaţii ale statului sau cu participarea importantă a capitalului de stat.

2. *Băncile comerciale*, care la rândul lor pot fi:

— *Bănci de depozite*, specializate în: crearea de depozite, acordarea de credite pe termen scurt, avansuri în cont curent, operaţiuni de virament, subscrierea de bonuri de tezaur etc.

— *Bănci de afaceri*, care acordă cu preponderenţă credite pe termen mediu şi lung, firmelor care au nevoie de surse de finanţare a investiţiilor. În ţările dezvoltate, băncile de afaceri participă la crearea unor firme organizate ca societăţi pe acţiuni, unde subscriu în totalitate sau majoritate la capitalul social al acestora. În unele cazuri, aceste bănci cumpără pachete importante de acţiuni ale diferitelor companii, participând la adoptarea deciziilor importante privind activitatea acestora.

În ultima perioadă, se observă o tendinţă de reducere a diferenţelor dintre băncile de depozite şi cele de afaceri, funcţiile lor contopindu-se în cadrul activităţii unor bănci nespecializate.

3. *Instituţii de credit specializate*, care acordă credite speciale, necesare pentru anumite activităţi, bine precizate în statutul lor. În această categorie se includ: Casele de credit agricol; Băncile ipotecare; Băncile populare; Băncile de comerţ exterior ș.a.

CAPITOLUL IV
PIAŢA CAPITALULUI

4.1. Valorile mobiliare – produse ale pieţei de capital

Valorile mobiliare sunt titluri financiare (de valoare) exprimate prin anumite înscrisuri, cu caracter negociabil şi care atestă existenţa unor relaţii contractuale între emitenţii şi deţinătorii acestora. În baza acestor relaţii, ele conferă deţinătorilor anumite drepturi patrimoniale şi băneşti, în raport cu emitenţii acestora.

Prin emisiunea şi negocierea acestor titluri (hârtii) de valoare are loc, pe de o parte, mobilizarea şi atragerea disponibilităţilor băneşti de la diverşi agenţi economici sau populaţie către activitatea economică a altor agenţi economici (fie sub forma subscrierii la capitalul social, fie sub forma unor resurse de creditare), iar pe de altă parte, se realizează o circulaţie a acestor valori de la un titular la altul, în funcţie de jocul liber al cererii şi ofertei. Această circulaţie a titlurilor se realizează prin acte de vânzare-cumpărare pe piaţa de capital. Cumpărarea acestor titluri este echivalentă cu o investiţie şi, ca orice tip de investiţie, este supusă unor riscuri.

Cele mai reprezentative tipuri de valori mobiliare care circulă pe piaţa capitalului sunt: *acţiunile* şi *obligaţiunile*. În funcţie de aceste titluri primare există: *piaţa acţiunilor* şi *piaţa obligaţiunilor*.

— *Acţiunile sunt titluri financiare, negociabile, emise de o companie sau o societate comercială pentru constituirea, mărirea sau restructurarea capitalului social.*

Acestea sunt titluri financiare (de valoare), care atestă deţinerea unei părţi din capitalul unei societăţi, ceea ce îi conferă posesorului calitatea de asociat sau acţionar, cu următoarele drepturi aferente:

— Dreptul de a participa cu vot deliberativ în Adunarea Generală a Acţionarilor;

— Dreptul de participa la împărţirea profitului net al societăţii sub formă de dividende;

— Dreptul la o parte din activele societăţii, conform cu numărul de acţiuni deţinute, atunci când aceasta este lichidată.

Pe lângă drepturile respective, acţionarii au şi *obligaţia* de a contribui cu un anumit procent din pierderile societăţii, în cazul în care ele survin (răspund cu pasivul social în limita aportului de capital).

Circulaţia acţiunilor este liberă, ele putând fi vândute, moştenite sau donate, după voinţa posesorului lor.

Orice acţiune are o *valoare nominală* (iniţială, de origine), care se determină prin raportarea capitalului social la numărul de acţiuni emise de societate, astfel: $V_n = \frac{CS}{N}$, unde: *CS* reprezintă capitalul

social şi *N* este numărul de acţiuni.

Aşadar, acţiunile sunt fracţiuni egale şi indivizibile ale capitalului social care au o anumită valoare nominală.

Atunci când se emit acţiuni pe piaţa primară de capital, acestea pot avea o valoare diferită de valoarea nominală, în funcţie de interesele emitentului, numită *valoare de emisiune* (preţ de emisiune). Aceasta se determină prin adăugarea la valoarea nominală a *primei de emisiune* (*Pe*), astfel: *Ve = VN + Pe*.

Vânzarea acţiunilor la preţul de emisiune aduce emitentului un aport suplimentar la capital.

Introduse în bursă – piaţa lor secundară – aceste acţiuni vor fi cotate la o *valoare de piaţă* (cursul bursier), diferită de cea nominală şi determinată zilnic de raportul dintre cererea şi oferta care se manifestă pentru titlurile respective.

În mod corespunzător, valoarea bursieră (de piaţă) a unei societăţi, sau capitalizarea sa bursieră, este dată de produsul dintre numărul de acţiuni şi cursul bursier al acestora. Prin urmare această valoare de piaţă (capitalizare bursieră) nu corespunde valorii capitalului social şi se modifică zilnic în raport cu cotaţia bursieră.

Pe lângă cele trei categorii de valori ale acţiunilor – valoare nominală, valoare de emisiune şi cursul bursier – în practică se pune deseori problema *evaluării acţiunilor*, adică a estimării *valorii intrinseci* a acestora, ce reprezintă în fapt un curs teoretic, în raport cu care trebuie apreciat nivelul cursului curent, de piaţă, al titlurilor.

O modalitate de estimare a valorii intrinseci este prin determinarea *valorii contabile*, putându-se utiliza următoarea formulă: $V_C = \frac{A_n}{N}$, unde: *An* este activul net al societăţii şi *N* reprezintă numărul de acţiuni. Activul net este reprezentat de partea din activele firmei, neafectată de datoriile contractate de aceasta, astfel: *An = Activul total – Datorii totale*.

În acest caz, dacă *VC < C*, unde *C* este cursul la bursă, se consideră că titlurile sunt *supraevaluate*, ceea ce poate constitui un semnal de vânzare (se poate produce o ajustare în jos a cursului).

Dimpotrivă, dacă *VC C*, aceasta se poate constitui într-un

semnal de cumpărare, deoarece piaţa nu reflectă încă realitatea valorii acţiunilor şi ea va trebui – sub imperiul legitaţilor sale proprii – să revină la starea de echilibru, în care cursul reflectă valoarea intrinsecă; altfel spus, titlurile sunt *subevaluate* încă şi pot fi cumpărate.

O altă metodă, care corespunde mai bine naturii titlurilor de drepturi asupra unor venituri viitoare, este estimarea valorii intrinseci prin calcularea *valorii de randament* a titlurilor (*Vr*). Randamentul unei acţiuni este dat de formula: $r = \frac{D}{C}$, unde: *r* – randamentul, *D* – dividendul adus de acţiune, *C* – cursul bursier.

Cum randamentul minim al unui plasament financiar e cel oferit de rata medie a dobânzii pe piaţa bancară (*d*), dacă *r d* înseamnă că acţiunea este bine evaluată pe piaţă, investiţia în titlu fiind rentabilă.

Plecând de la ideea că randamentul minim acceptabil este nivelul dobânzii, putem calcula o valoare teoretică pentru o acţiune (valoare de randament – Vr) în felul următor: unde *D* – dividendul şi *d* – rata medie a dobânzii.

Raţionamentul acestei metode este următorul: preţul acţiunii trebuie să fie cel puţin egal cu suma de bani care, depusă la o bancă la dobânda curentă, produce într-o anumită perioadă de timp (1 an) exact fluxul de venituri (dividende) adus de acţiunea respectivă. Sau, altfel spus: câţi bani trebuie investiţi (împrumutaţi) acum la dobânda pieţei bancare pentru a obţine într-un an venituri egale cu dividendele plătite la acel titlu.

Prin urmare, dacă spre exemplu, rata dobânzii este de 5 % pe an, o acţiune care aduce un dividend anual de 2$, va avea o valoare de randament de 40$, adică:

Calculul valorii de randament ne permite să stabilim dacă titlul este *subevaluat* (*Vr C*) sau, dimpotrivă, *supraevaluat* (*Vr < C*) pe piaţă, trăgând concluzii corespunzătoare în ceea ce priveşte evoluţia acţiunii în viitorul imediat.

În practica bursieră se foloseşte pe scară largă un indicator derivat din abordarea valorii intrinseci ca o valoare de randament, şi

anume *raportul preţ-câştig* (engl. price earning ratio – PER) care se calculează astfel: $PER = \frac{C}{P}$, unde: *C* – cursul acţiunii şi *P* – profitul net/acţiune.

PER arată cât trebuie să plătească un investitor pentru o acţiune, pentru a obţine o unitate monetară (1$) din profitul firmei emitente. *De exemplu*, o firmă care are un profit de 500.000 $ şi 1.000.000 de acţiuni, va avea, în principiu, un dividend pe acţiune de 0,50$. Dacă preţul (cursul) acelei acţiuni este de 10$, atunci PER este de 20$, (20 = 10 / 0,5). Deci, investitorul trebuie să plătească 20$ pentru a obţine 0,5$ venituri produse de acţiunea respectivă.

Când PER este *relativ mare*, acţiunea este scumpă, ea poate fi supraevaluată şi, deci, deţinerea sa nu s-ar mai justifica. Invers, când PER este *relativ mic*, acţiunea este ieftină şi se recomandă cumpărarea acesteia.

Dividendul reprezintă partea din profitul net al unei societăţi pe acţiuni, care se repartizează anual acţionarilor, în funcţie de deciziile Adunării Generale a Acţionarilor, care analizează mărimea profitului realizat.

Fiecare acţionar va beneficia de dividende, într-o anumită sumă, în funcţie de numărul de acţiuni deţinute şi de mărimea profitului înregistrat de societate, acesta din urmă, în mărime netă, reprezentând sursa de constituire a dividendelor.

Valoarea dividendului se determină în funcţie de valoarea nominală a acţiunii şi rata dividendului, aceasta din urmă stabilită în funcţie de evoluţia profitului (un profit mic va determina o scădere a ratei dividendului şi invers).

Formula de calcul este următoarea: $D = V_n \times R_D$, unde: *Vn* – valoarea nominală a acţiunii şi *RD* – rata dividendului, sau: „unde: *Pn* – profit net repartizat şi *N* – numărul de acţiuni.

De exemplu, dacă: Vn = 1.000 lei/act; Pn = 200.000 lei; N = 500 acţiuni, rezultă D = 200.000 / 500 = 400 lei/acţiune; sau D = 1.000 lei 40% = 400 lei/acţiune

Din punctul de vedere al drepturilor pe care le conferă,

acţiunile se împart în *acţiuni comune* şi *acţiuni preferenţiale*.

Acţiunile comune sunt cele mai cunoscute şi ele dau deţinătorului lor legal *dreptul la vot* în adunarea generală a acţionarilor, ceea ce înseamnă participare la managementul societăţii emitente (principiul consacrat în acest caz este: o acţiune = un vot) şi *dreptul la dividend*, adică la o parte din profiturile distribuite societăţii respective.

Cum existenţa şi mărimea profitului depind de rezultatele financiare ale firmei, acţiunile se mai numesc *titluri cu venit variabil*.

Pe lângă acţiunile comune, firmele pot emite şi *acţiuni preferenţiale*, care dau dreptul la un dividend fix, ce este plătit înaintea dividendului pentru acţiunile comune; în schimb ele nu dau dreptul la vot.

— *Obligaţiunile sunt titluri financiare de credit, care atestă existenţa unei creanţe a deţinătorului lor (persoană fizică sau juridică) asupra emitentului (care poate fi o persoană juridică de drept public sau privat) pe o anumită perioadă de timp. Ele dau dreptul deţinătorului la încasarea unei dobânzi şi creează obligaţia pentru emitent de a le răscumpăra la scadenţă, investitorul recuperându-şi astfel capitalul avansat în schimbul acestor titluri*. Ele mai sunt denumite şi titluri cu venit fix.

Altfel spus, ele atestă calitatea de debitor a emitentului şi pe cea de creditor a deţinătorului.

Pentru emitent, obligaţiunile reprezintă un instrument de mobilizare a capitalului de împrumut. Dacă, *de exemplu*, o firmă intenţionează să mobilizeze un capital de împrumut de 100 milioane de $, pe termen lung, ea poate să emită 100.000 de obligaţiuni, fiecare având o valoare de 1.000 $.

Obligaţiunile, ca titluri de credit, se caracterizează prin următoarele *elemente tehnice*:

— *Valoarea nominală (Vn)*, care este determinată de raportul dintre suma împrumutată şi numărul obligaţiunilor emise, astfel: $Vn = \frac{I}{N}$, unde I – valoarea împrumutului şi N – numărul de obligaţiuni emise.

— *Valoarea de emisiune* (*Ve*), respectiv preţul la care titlul se oferă la emisiune. În acest sens, se poate practica o emisiune *ad pari* (la paritate sau 100%), când preţul de emisiune corespunde cu valoarea nominală (*Ve* = *Vn*), sau o emisiune *sub pari*, când, printr-un preţ de subscripţie inferior (de exemplu 98%), se oferă un avantaj investitorilor (*Ve* < *Vn*). Acest avantaj, care reprezintă un cost pentru emitent, îmbracă forma *primei de emisiune* (*Pe*), care reprezintă diferenţa pozitivă dintre valoarea nominală şi valoarea de emisiune, adică: *Pe* = *Vn* – *Ve* sau *Ve* = *Vn* – *Pe*.

— *Valoarea de rambursare* (*Vr*), care este de regulă egală cu valoarea nominală, fiind vorba deci de o rambursare *ad pari* (*Vr* = *Vn*). Se poate aplica şi o rambursare *supra pari*, superioară valorii nominale (de exemplu 102%), constituindu-se astfel o *primă de rambursare* (*Pr*) în favoarea deţinătorului (*Vr* > *Vn*), determinată astfel: *Pr* = *Vr* – *Vn* sau *Vr* = *Vn* + Pr.

— *Rata dobânzii* (*Rd*) reprezintă raportul procentual dintre mărimea dobânzii (cuponul de dobândă) şi valoarea împrumutului (valoarea nominală), astfel: $Rd = \frac{D}{Vn} \cdot 100$. Cuponul de dobândă reprezintă fructificarea plasamentului în raport de valoarea nominală a obligaţiunii, *D* = *Vn Rd*.

— *Amortizarea împrumutului*, respectiv răscumpărarea de către emitent a obligaţiunilor emise şi rambursarea, în acest fel, a creditului. În principiu, rambursarea se poate face fie dintr-odată la scadenţă, când întregul împrumut este rambursat în ultima zi a termenului, fie prin anuităţi constante, adică restituirea în fiecare an a unei sume constante ca parte a creditului. Plata dobânzii se poate face fie sub forma cuponului unic, caz în care dobânzile nu se mai plătesc anual, ci sunt capitalizate şi rambursate la finele perioadei ca o sumă globală, fie sub forma cupoanelor anuale, caz în care dobânda se calculează la valoarea rămasă de rambursat.

Obligaţiunile, ca şi acţiunile, pot fi negociate şi tranzacţionate pe piaţa secundară de capital, având şi ele o *valoare de piaţă*, care depinde de raportul cerere-ofertă pentru astfel de titluri. Dacă în cazul acţiunilor, acest raport este influenţat în mare măsură de

nivelul dividendelor obţinute, în cazul obligaţiunilor rolul decisiv îl au dobânzile oferite de emitent.

În practica financiară se cunosc mai multe *tipuri* de obligaţiuni:

— *Obligaţiune ipotecară* – înseamnă că datoria este garantată cu ipotecă pe activele firmei emitente;

— *Obligaţiune generală* – este o creanţă pe ansamblul activelor emitentului, fără determinarea, ca garanţie, a unui activ particular;

— *Obligaţiune asigurată* – este garantată cu titluri asupra unor terţi, deţinute de emitent şi depuse la un garant;

— *Obligaţiuni cu fond de răscumpărare* – când emitentul alimentează periodic un fond din care va răscumpăra la scadenţă obligaţiunile respective;

— *Obligaţiuni retractabile* – care pot fi răscumpărate înainte de scadenţă de către firma emitentă;

— *Obligaţiuni convertibile* – ce pot fi preschimbate, la opţiunea deţinătorului, cu acţiuni ale emitentului.

În concluzie, o emisiune de obligaţiuni poate aduce societăţii comerciale emitente resurse suplimentare, fără a creşte numărul de acţionari şi gradul de dispersie a acţiunilor. De asemenea, ea se împrumută direct de la publicul investitor (finanţare directă), creditul fiind mai eficient şi uneori mai ieftin. Piaţa obligaţiunilor constituie o alternativă eficientă de apelare la fonduri împrumutate şi prin faptul că nu se impune o negociere a contractului de împrumut, ca în cazul creditelor bancare.

Deosebirile principale dintre acţiuni şi obligaţiuni pot fi sintetizate astfel:

a) Rolul deţinătorului în gestiunea activităţii emitentului, în cazul acţiunilor, este acela de drept de vot în adunarea generală, iar în cazul obligaţiunilor este inexistent;

b) Veniturile pentru titularul titlului, în cazul acţiunilor sunt dividendele (legate de rezultatele firmei), iar în cazul obligaţiunilor, dobânzile a căror sumă este în mod obligatoriu vărsată de emitent;

c) Riscurile asumate de proprietarul titlului, în cazul acţiunilor sunt mai mari: risc de evoluţie nefavorabilă a afacerilor firmei, riscul de a pierde fondurile investite, în cazul lichidării firmei. În cazul

obligaţiunilor riscurile sunt mai mici: riscul de nerambursare (dispare în cazul unei garanţii de stat), iar situaţia lichidării firmei, creditorii au prioritate în faţa acţionarilor;

d) Durata de viaţă a acţiunilor este practic nelimitată (sau până în momentul în care firma emitentă este lichidată), iar cea a obligaţiunilor este limitată (până la data scadentă).

4.2. Conceptul şi structura pieţei de capital

Piaţa de capital reprezintă ansamblul relaţiilor şi mecanismelor prin intermediul cărora capitalurile disponibile şi dispersate din economie sunt dirijate către agenţii economici, solicitatori de fonduri. Ea funcţionează ca un mecanism de legătură între cei la nivelul cărora se manifestă un surplus de capital (investitori) şi cei care au nevoie de capital (emitenţi).

Piaţa de capital (financiară) este o piaţă a fondurilor pe termen mediu şi lung, pe care se emit şi se tranzacţionează valori mobiliare, ce servesc drept suport al schimbului de capitaluri. Pe această piaţă se manifestă o relaţie directă între deţinătorii şi utilizatorii de fonduri, adică o finanţare directă a acestora din urmă, care intră în posesia capitalurilor prin emisiunea de titluri financiare.

Piaţa titlurilor financiare, ca mecanism de legătură între deţinătorii de fonduri excedentare (investitorii) şi utilizatorii de fonduri (emitenţii), este *structurată* pe două mari componente (segmente): *piaţa primară* şi *piaţa secundară*.

— *Piaţa primară de capital* este acel segment al pieţei de capital pe care se vând şi se cumpără titluri financiare *nou-emise*, de către diferiţi agenţi economici, instituţii financiar-bancare sau autorităţi publice. Ca prim segment al pieţei capitalului, ea presupune *emiterea valorilor mobiliare şi plasarea lor pentru prima dată pe piaţă*, fiind cadrul în care emitenţii atrag resurse băneşti pentru finanţarea unor activităţi economice sau acoperirea unor deficite bugetare.

Pe acest segment de piaţă sunt lansate *primele emisiuni de titluri financiare*, pentru atragerea capitalurilor disponibile pe termen mediu şi lung, atât pe piaţa de capital naţională, cât şi internaţională. Piaţa primară *asigură astfel întâlnirea dintre cererea*

şi oferta de titluri, permiţând capitalizarea agenţilor economici participanţi. Ea este, deci, un mijloc de distribuire a titlurilor de către utilizatorii de fonduri (*emitenţii*) şi de plasament în aceste titluri, din partea deţinătorilor de fonduri (*investitorii*).

Pe piaţa primară de capital *preţul de vânzare* al titlurilor, numit *curs*, îl constituie *valoarea nominală*, adică suma înscrisă pe titlu, şi este un preţ ferm.

Operaţiunile pe această piaţă se efectuează, în principal, prin intermediul *societăţilor bancare*, care în schimbul unui comision, plasează aceste titluri contra capitalului bănesc mobilizat în favoarea emitentului de titluri. Uneori, rolul de intermediari îl pot avea şi *societăţile de valori mobiliare*, autorizate în acest sens de către organul de reglementare a pieţei capitalului (în ţara noastră – Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare).

Emitenţii de valori mobiliare (solicitanţii de fonduri) pot fi următoarele categorii de persoane juridice:

— Societăţile care se înfiinţează prin subscripţie publică, în scopul acumulării unui capital social iniţial cât mai mare;

— Societăţile comerciale, private sau de stat, care doresc să-şi majoreze capitalul social;

— Societăţile care au nevoie de împrumuturi pe termen mediu şi lung, pentru finanţarea unor investiţii;

— Instituţii financiar bancare şi de asigurări;

— Autorităţile guvernamentale, care au nevoie de fonduri pentru finanţarea unor proiecte economice naţionale;

— Organele administraţiei publice, centrale sau locale, pentru acoperirea unor cheltuieli publice sau deficite bugetare.

*Operaţiunile specifice***17** pieţei primare de capital reprezintă, în fapt, mijloacele prin care o societate comercială poate obţine fonduri pe termen mediu sau lung (*oferta publică de vânzare*, *plasamentul privat* şi *emisiunea de obligaţiuni*), precum şi mijlocul prin care un investitor poate achiziţiona un pachet de acţiuni la o

---

17 Pentru detalii vezi: D. Tobă, Sectorul privat şi piaţa de capital din România, Editura SITECH, Craiova, 2000, pg. 97-102.

anumită societate sau poate deveni creditor al acesteia (*oferta publică de cumpărare* şi *subscripţia de obligaţiuni*).

— *Piaţa secundară de capital* este o piaţă a titlurilor *anterior emise*, adică a titlurilor emise şi puse în circulaţie pe piaţa primară. Pe acest segment de piaţă, *titlurile sunt tranzacţionate* de către cei care beneficiază de drepturile pe care le consacră acestea, adică de către investitori. Această piaţă îndeplineşte, ca şi cea primară, un rol de concentrare a cererii şi ofertei de titluri, dar a unei cereri şi oferte derivate, care se manifestă după ce piaţa titlurilor s-a constituit.

Piaţa secundară, prin cele două componente ale acesteia (piaţa bursieră şi piaţa extrabursieră), *oferă posibilitatea valorificării titlurilor mobiliare* (*acţiuni şi obligaţiuni*) înainte ca acestea să producă venituri (dividende sau dobânzi). Existenţa acestei pieţe garantează deţinătorilor de titluri posibilitatea negocierii acestora şi transformarea lor în lichidităţi, în funcţie de cerere şi ofertă, certificând astfel că titlurile respective au o anumită valoare.

Ca expresie a reglării libere a cererii şi ofertei de valori, ca barometru al nevoii de capital, dar şi al stării economiei naţionale, piaţa secundară poate fi considerată ca o *piaţă absolută*. Aceasta asigură mobilitatea capitalurilor, negociabilitatea titlurilor trecute prin piaţa primară şi atragerea, deopotrivă, a investitorilor instituţionali. Toate acestea sunt subordonate aceluiaşi obiectiv: speranţa obţinerii unui profit cât mai mare într-un timp mai scurt. Obiectivul se realizează prin *cursul bursier*, care reprezintă preţul titlurilor stabilit în urma negocierii şi care ascunde două tendinţe: de maximizare a rentabilităţii unei acţiuni sau obligaţiuni şi de minimizare a riscului specific oricărui titlu. Ambele tendinţe se referă la dividendele sau dobânzile obţinute la sfârşitul anului financiar.

Problema fundamentală a activităţii pe piaţa secundară de capital este, deci, *formarea preţului* (*cursului*) titlurilor, în urma operaţiunilor de negociere, care poate fi substanţial diferit de valoarea nominală. Nivelul şi evoluţia cursului depind de numeroşi *factori*, a căror cuantificare se reflectă în *raportul dintre cererea şi oferta de titluri*. Printre cei mai importanţi dintre aceştia, se pot

enumera: rezultatele economico-financiare ale emitentului; rata medie a dobânzii pe piaţa monetară; dinamica preţurilor (fenomenul inflaţionist); perspectivele economice ale emitentului; conjunctura economică internă şi internaţională; comportamentul psihologic al participanţilor etc.

Principalele *operaţiuni* (*tranzacţii*) care se efectuează pe piaţa secundară a capitalului (piaţa bursieră) au, în general, un caracter speculativ şi se împart, în mod clasic, în două categorii: *operaţiuni la vedere* şi *operaţiuni la termen*. *Operaţiunile la vedere*, cunoscute şi sub denumirea de *tranzacţii ¸cash*[2], constau în schimbul titlurilor contra unor sume băneşti în ziua tranzacţiei şi la cursul existent şi acceptat de către participanţi în momentul respectiv. Aceste tranzacţii se caracterizează prin aceea că persoana care adresează ordinul de vânzare sau cumpărare îşi asumă obligaţia ca imediat (sau în perioada de lichidare normală), să pună la dispoziţia partenerului titlurile vândute sau suma de bani reprezentând preţul tranzacţiei. Astfel, un investitor poate cumpăra valori mobiliare, cu condiţia să plătească în aceeaşi zi (sau în câteva zile) integral contravaloarea acestora. Un client care vinde ¸cash[2] trebuie să predea titlurile contractate în cadrul aceluiaşi termen, primind contravaloarea acestora în contul său deschis la societatea de bursă (societatea broker).

Aceste operaţiuni se realizează, de regulă, cu intenţia de modificare a structurii portofoliului de titluri deţinut sau pentru transformarea activelor financiare în lichidităţi. Pot avea şi scop speculativ, atunci când se realizează mai multe tranzacţii la vedere pe diferite pieţe, unde titlurile contează în mod diferit, operatorii câştigând din diferenţa de preţ (operaţiuni de spreading).

Operaţiunile la termen, cunoscute şi sub denumirea de *tranzacţii ƒutures*[2], constau în asumarea, prin contract, de către participanţi, a obligaţiei de a cumpăra sau vinde o anumită cantitate de titluri financiare, la o dată viitoare (T1), preţul fiind însă stabilit în momentul încheierii tranzacţiei (T0). Operaţiunile la termen sunt în esenţă speculative, astfel că obiectivul principal al operatorilor nu este primirea sau livrarea efectivă a hârtiilor de valoare, ci obţinerea

unui câştig din eventualele diferenţe favorabile de curs, între ziua încheierii contractului şi scadenţa acestuia.

Astfel, *speculatorul ¸la scădere*[2] mizează pe o scădere a cursului titlurilor cu care lucrează şi, ca atare, va da un *ordin de vânzare futures*. Dacă până la scadenţa contractului, previziunile sale se adversc, adică scade cursul, el va achiziţiona titlurile printr-o operaţiune la vedere, în ziua scadenţei, şi le va ceda cumpărătorului, câştigând diferenţa dintre cele două cursuri (a vândut mai scump şi a cumpărat mai ieftin). El este un speculator ¸à la baisse[2].

Invers, *speculatorul ¸la creştere*[2] anticipează o majorare a cursului şi dă un *ordin de cumpărare futures*. Dacă până la scadenţă cursul creşte, el va dobândi titlurile la cursul stabilit anterior şi va face o vânzare la vedere, în ziua scadenţei, câştigând din diferenţa de preţ (a cumpărat mai ieftin şi a vândut mai scump). El este un speculator ¸à la hausse[2].

Cel care reuşeşte să previzioneze evoluţia reală a cursului titlurilor va câştiga, iar celălalt va pierde. În ţările cu o piaţă de capital dezvoltată, tranzacţiile bursiere la termen deţin ponderea covârşitoare (cca. 80%) din totalul operaţiunilor.

Un rol important pe piaţa secundară de capital revine *societăţilor de valori mobiliare* (*societăţi de bursă*), care sunt organizate ca societăţi pe acţiuni şi îndeplinesc următoarele *funcţiuni*:

— Efectuează intermedierea în comerţul cu titluri, respectiv vânzarea-cumpărarea acestora în numele şi pe contul unor terţi (acţionează ca broker);

— Efectuează comerţ cu titluri, respectiv operaţiuni de vânzare-cumpărare de valori mobiliare în nume şi pe cont propriu (acţionează ca dealer).

O societate de bursă (de valori mobiliare) îndeplineşte funcţiuni de *broker* (*de intermediere*), atunci când, în tranzacţiile cu titluri, acţionează ca un reprezentant al clientului (prin intermediul unui personal specializat format din agenţi bursieri), efectuând operaţiuni în numele, pe contul şi riscul acestuia şi încasând, ca remuneraţie, un comision, ce reprezintă un anumit procent din

tranzacţia încheiată.

O societate de bursă îndeplineşte funcţiuni de *dealer* (*comerţ cu titluri*), atunci când participă la tranzacţii în calitate de contraparte, făcând apel la portofoliul propriu de valori mobiliare, adică, are rolul de vânzător pentru clienţii care cumpără titluri şi de cumpărător pentru clienţii care vând titluri. Câştigul în acest caz este determinat de diferenţa dintre preţul de vânzare şi cel de cumpărare (spread).

Funcţionalitatea pieţei secundare de capital se bazează pe cele două componente ale acesteia: *piaţa bursieră* (bursa de valori) şi *piaţa extrabursieră* (piaţa OTC – Over the Counter).

Pentru ca piaţa secundară să-şi poată îndeplini *rolul* ce-i revine într-o economie modernă, ea trebuie să îndeplinească o serie de *cerinţe***18**:

— *Lichiditatea*, respectiv abundenţa de fonduri disponibile, pe de o parte, şi de active financiare, pe de altă parte. O piaţă este lichidă atunci când există posibilitatea de a vinde şi de a cumpăra, în mod operativ şi fără întreruperi, active (titluri) financiare. Un activ care nu este lichid nu poate fi revândut, singura posibilitate de a recupera valoarea sa fiind pe seama veniturilor viitoare pe care le aduce. Prin aceasta se anulează una dintre principalele funcţii economice ale activelor financiare, aceea de a mobiliza capitalurile investite şi de a transforma investiţia într-o valoare comercializabilă;

— *Eficienţa*, respectiv existenţa unor mecanisme de realizare operativă, la costuri cât mai reduse, a tranzacţilor. Costul tranzacţiilor afectează gradul de valorificare a activelor; cu cât el este mai redus, cu atât atractivitatea este mai mare, adică deţinătorii de fonduri sunt mai interesaţi în a face investiţii în active financiare;

— *Transparenţa*, respectiv accesul direct şi rapid la informaţii relevante atât pentru deţinătorul de titluri, cât şi pentru deţinătorul de fonduri. Transparenţa asigură libera concurenţă, contracararea tendinţelor de monopol şi, prin aceasta protecţia investitorilor;

---

[18] I. Popa, Bursa, vol.I, Editura Adevărul, Bucureşti, 1994.

— *Corectitudinea* (engl. fair market), adică o organizare foarte riguroasă a pieţei prin reglementări specifice, care să conducă la crearea unui mecanism de vehiculare totală şi corectă a informaţiilor, contracarându-se tendinţele de manipulare a pieţei;

— *Adaptabilitatea*, care implică răspunsul prompt al pieţei la noile condiţii economice şi extraeconomice, la noile oportunităţi; o piaţă financiară este eficientă în măsura în care este inovativă, găseşte noi modalităţi de a răspunde specificului cererii şi ofertei, ca şi normelor stabilite în ansamblul sistemului economic.

În concluzie, trebuie precizat că între cele două segmente ale pieţei de capital există o *strânsă legătură*; ele se influenţează reciproc şi, mai mult, piaţa secundară nu poate exista fără piaţa primară. Explicaţia rezidă în faptul că piaţa primară oferă pieţei secundare produsele ce urmează a fi tranzacţionate, în timp ce piaţa secundară oferă pieţei primare informaţii despre vandabilitatea (lichiditatea) produselor emise şi preţul la care pot fi atrase noi fonduri băneşti (preţul unei noi emisiuni). Se poate spune că, dacă *piaţa primară* este suportul existenţei şi funcţionării pieţei secundare, prin produsele pe care le oferă acesteia, *piaţa secundară*, prin rezultatele tranzacţiilor şi informaţiile oferite, reprezintă factorul motor de determinare a atractivităţii şi dezvoltării pieţei primare.

De asemenea, cele două noţiuni, de piaţă primară şi secundară, nu trebuie privite prin prisma coordonatelor spaţiale şi temporale, ci a proceselor şi mecanismelor specifice fiecăreia. Precizarea este necesară, deoarece o nouă emisiune de valori mobiliare poate fi oferită publicului şi prin intermediul sistemului de tranzacţionare al pieţei bursiere sau extrabursiere. Aceasta nu înseamnă că vânzarea valorilor mobiliare a fost un proces al pieţei secundare, ci, chiar dacă s-au folosit facilităţile bursei, rămâne un proces specific pieţei primare.

4.3. Cererea şi oferta de capital

Cererea de capital se manifestă pe piaţa titlurilor financiare în mod diferit, în funcţie de cele două segmente existente. Pe piaţa primară, cererea de capital provine din partea emitenţilor persoane

juridice, de drept privat sau public, precum: societăţi industriale şi comerciale, instituţii financiar-bancare şi de asigurări, organe ale administraţiei publice centrale şi locale etc. Pe piaţa secundară, exponenţii cererii de fonduri sunt deţinătorii de titluri, persoane fizice sau juridice, care doresc transformarea acestora în lichidităţi înainte ca acestea să producă venituri (dividende, dobânzi).

Oferta de capital provine din economisire, adică din ceea ce rămâne la dispoziţia deţinătorilor de venituri, după ce îşi acoperă cheltuielile de consum. Oferta este reprezentată de disponibilităţile băneşti temporar libere, pentru care se caută un plasament cât mai avantajos. Nivelul ofertei este direct influenţat de procesul de economisire. Economiile devin ofertă pe piaţa de capital numai dacă posesorii lor sunt satisfăcuţi de modalitatea de fructificare, adică dacă piaţa asigură rentabilitatea cerută de potenţialii investitori.

Investitorii se împart în două mari categorii: investitori individuali şi investitori instituţionali.

a. *Investitorii individuali* sunt persoane fizice sau juridice care efectuează tranzacţii de dimensiuni modeste pe piaţa titlurilor financiare. Aceştia pot avea un caracter *pasiv*, adică achiziţionează şi păstrează valori mobiliare, cu scopul de a-şi asigura câştiguri de capital pe termen lung, având un impact redus asupra cursurilor zilnice, şi un caracter activ, încercând să valorifice mişcarea cursului bursier, în vederea obţinerii unui câştig.

b. *Investitorii instituţionali* sunt reprezentaţi, de regulă, de societăţi sau instituţii care fac tranzacţii de dimensiuni mari, exercitând o influenţă semnificativă asupra volumului tranzacţiilor şi a cursurilor bursiere. Aceştia cuprind: instituţiile bancare, societăţile de asigurări, societăţile de investiţii, fondurile mutuale, societăţile care gestionează fonduri de pensii etc.

Cererea şi oferta de fonduri**19** sunt două dimensiuni ale procesului de economisire şi investire, supuse influenţei directe şi indirecte a unor *riscuri* multiple, precum:

---

[19] G. Anghelache, Bursa şi piaţa extrabursieră, Editura Economică, Bucureşti, 2000, pg. 16-18.

— Riscul opţional al investirii, care apare în momentul adoptării deciziei de plasament prin orientarea către piaţa monetară sau către piaţa de capital;

— Riscul afacerii, care vizează incertitudinea privind produsele pe care le poate oferi piaţa de capital la un moment dat, atât deţinătorilor de fonduri cât şi investitorilor ce gestionează portofolii de valori mobiliare;

— Riscul pieţei, care vizează evoluţia preţurilor valorilor mobiliare în viitor şi posibilitatea înregistrării unor pierderi, ca urmare a modificării raportului cerere-ofertă pentru un anume tip de valoare mobiliară;

— Riscul lichidităţii, ce intervine în cazul în care se restrâng posibilităţile de transformare rapidă şi fără pierderi în numerar a titlurilor deţinute;

— Riscul creditului, specific pieţei obligaţiunilor, care intervine atunci când debitorul nu-şi poate respecta angajamentul de răscumpărare a titlurilor sau de plată a dobânzilor;

— Riscul schimbării cadrului legislativ, care vizează atât piaţa valorilor mobiliare, cât şi modificarea legislaţiei economice şi financiare, în general.

CAPITOLUL V
PIAŢA FORŢEI DE MUNCĂ

5.1. Conceptul şi trăsăturile pieţei forţei de muncă

Piaţa forţei de muncă reprezintă spaţiul economic în care se manifestă un sistem de relaţii între deţinătorii de capital, în calitate de cumpărători, şi posesorii forţei de muncă, în calitate de ofertanţi. În literatura de specialitate, se foloseşte fie conceptul de *piaţă a forţei de muncă*, fie cel de *piaţă a muncii*. Indiferent de denumire, conţinutul economic al conceptului în sine exprimă aceeaşi realitate obiectivă, şi anume faptul că factorul de producţie – muncă, în economia de piaţă, se asigură prin intermediul unei pieţe specifice.

Piaţa forţei de muncă cuprinde ansamblul relaţiilor dintre cererea şi oferta de resurse de muncă, în corelaţie cu factorii care le determină şi cu nivelul salariilor, pe baza cărora are loc procesul de ocupare a populaţiei active.

Sfera de cuprindere a pieţei muncii este însă mai restrânsă decât sfera procesului de muncă, în general, întrucât pe această piaţă, are loc interacţiunea dintre cererea şi oferta de forţă de muncă, sub forma actelor de vânzare-cumpărare a acesteia, prin intermediul preţului numit salariu. Aşadar, piaţa muncii cuprinde numai acele resurse de muncă care îmbracă forma de marfă specifică, al cărei preţ este, de regulă, negociabil.

Funcţionalitatea pieţei muncii se bazează pe următoarele *componente* ale acesteia, care se referă la: a) *ofertanţii sau vânzătorii*, adică persoanele care oferă marfa specială – forţa de muncă, respectiv aptitudinile şi competenţa profesională, contra unui preţ; b) *solicitanţii sau cumpărătorii*, adică agenţii economici şi instituţiile publice care au nevoie, pentru a-şi desfăşura activitatea, de forţă de muncă, pe care o cumpără la un preţ specific – salariul; c) *intermediarii*, persoane juridice care s-au specializat în servicii de intermediere, între ofertanţii şi solicitanţii de competenţe profesionale, şi care funcţionează de regulă sub forma birourilor sau oficiilor de stat pentru plasarea forţei de muncă.

Factorii care influenţează evoluţia şi dezvoltarea pieţei muncii în general se grupează în două categorii, după cum este vorba de piaţa internă şi piaţa internaţională a forţei de muncă**20**. Astfel, *piaţa internă* a forţei de muncă este condiţionată, în principal, de următorii factori: a) evoluţia produsului intern brut, respectiv a producţiei industriale, agricole şi a serviciilor; b) evoluţia tranzacţiilor comerciale, a circulaţiei monetare şi a creditului; c) restructurarea economiei naţionale şi a fiecărei ramuri în parte şi apariţia unor noi domenii de activitate sub impulsul progresului tehnico-ştiinţific; d) variaţia productivităţii muncii la nivel de ramură sau sector, dar şi la nivel individual ş.a. *Piaţa internaţională* a forţei de muncă evoluează sub influenţa următorilor factori: a) gradul de dezvoltare economică a statelor şi implicit condiţiile de salarizare şi de trai diferite; b) amploarea investiţiilor din fiecare

---

[20] Gh. Pârvu (coord.), Economie - manual universitar, Editura Universitaria, Craiova, 2001, pg. 287-288.

ţară; c) migraţia internaţională a capitalului financiar; d) politica economică adoptată în diferite ţări, primitoare de forţă de muncă superior calificată (importul de inteligenţă) etc.

În condiţiile actuale, se manifestă o tendinţă de *segmentare* a pieţei muncii, în ţările dezvoltate economic, care se întemeiază pe adâncirea diviziunii muncii sociale, pe variaţiile cererii şi ofertei economice, pe nivelul de organizare sindicală a lucrătorilor etc. În acest sens, se disting următoarele două segmente de piaţă:

— *Piaţa primară*, care include angajările în întreprinderi de talie mare, care beneficiază de multe ori de poziţii de monopol sau oligopol, cu o productivitate ridicată, puternic sindicalizate, şi unde salariile sunt şi ele mari, iar condiţiile de muncă bune. – *piaţa secundară*, care se referă la forţa de muncă angajată în întreprinderi de talie mică, confruntate cu o puternică concurenţă, unde nu există sindicate şi în care salariile sunt mici sau instabile, iar locurile de muncă nesigure.

În general, piaţa muncii funcţionează după principiile de bază ale pieţei – cererea, oferta, preţul, concurenţa etc., dar toate acestea se manifestă în funcţie de marfa – forţă de muncă, care prin trăsăturile sale, fiziologice, psihologice, sociale şi morale, imprimă anumite *particularităţi* pieţei muncii, precum:

a) *pe piaţa muncii nu se negociază întregul potenţial de muncă al naţiunii*, ci numai acela care este cerut de factorul de producţie – capital şi este oferit de cei care sunt dispuşi să folosească capacitatea lor de muncă. În legătură cu această particularitate în raport cu celelalte pieţe, trebuie precizart că, în condiţiile actuale, dreptul la muncă este un drept fundamental al omului într-o societate democratică. De aceea, piaţa muncii are un grad ridicat de rigiditate, dar şi de sensibilitate, condiţionând echilibrul economic şi pe cel social-politic;

b) *în raport cu celelalte pieţe*, *piaţa muncii este mult mai organizată şi mai reglementată*, întrucât tranzacţiile care au loc pe această piaţă nu sunt doar simple relaţii de vânzare-cumpărare între ofertanţi şi solicitanţi. Prin negocierile de pe piaţa muncii, posesorii de forţă de muncă urmează să-şi realizeze nu numai aspiraţiile

profesionale, ci şi pe cele familiale şi sociale. De aceea, intervenţia statului pe această piaţă este mai puternică decât pe celelalte pieţe, fapt ce imprimă pieţei muncii un grad ridicat de imperfecţiune. Pe lângă concurenţă, salariu, productivitate marginală – ca instrumente naturale ale pieţei muncii, există şi numeroase reglementări economico-juridice, un cadru reglementat instituţionalizat, dinainte acceptat de către agenţii economici. Rolul statului pe această piaţă se manifestă nu numai ca legislator (legi cu privire la angajarea şi salarizarea lucrătorilor, legi cu privire la reglementarea conflictelor de muncă, legi referitoare la protecţia socială), dar şi ca mediator şi garant al interpretării legislaţiei muncii (iniţiază dialogul tripartit guvern-patronatsindicate).

c) *piaţa contemporană a muncii este una contractuală şi participativă*, în care negocierea şi contractul de muncă au un rol important în determinarea cererii şi ofertei de muncă. De asemenea, raportul dintre cererea şi oferta de muncă se manifestă în mod specific pe această piaţă, permanent oferta fiind mai mare decât cererea, ceea ce determină existenţa şomajului.

Piaţa muncii este un subsistem al economiei de piaţă, care, în procesul de dezvoltare şi funcţionare a economiei naţionale, îndeplineşte importante *funcţii* de ordin economic, social şi educativ, cum ar fi:

— *Alocarea judicioasă a resurselor de muncă* pe ramuri şi sectoare de activitate, pe profesii şi în teritoriu, în concordanţă cu volumul şi structura cererii de forţă de muncă;

— *Combinarea forţei de muncă cu factorul de producţie – capital*, asociere ce presupune atât complementaritatea, cât şi substituibilitatea eficientă a acestor factori;

— *Formarea şi repartizarea veniturilor în societate*, atât a veniturilor primare, cât şi a celor derivate;

— *Crearea unui cadru formativ-educativ*, ce presupune măsuri, reglementări şi informaţii, în direcţia orientării, perfecţionării şi reconversiei profesionale a forţei de muncă.

5.2. Cererea şi oferta de forţă de muncă

Elementele de conţinut esenţiale ale pieţei muncii sunt:

cererea de muncă şi *oferta de muncă* (cererea şi oferta de forţă muncă).

Cererea de muncă reprezintă necesarul de forţă de muncă salariată, existent la un moment dat, determinat de locurile de muncă disponibile, la nivelul fiecărei unităţi economice sau firme, al fiecărei ramuri de activitate sau pe ansamblul economiei naţionale. Ea cuprinde ansamblul relaţiilor, raporturilor şi conexiunilor privind volumul şi structura forţei de muncă pe profesii şi niveluri de calificare, atât pentru fiecare componentă a economiei naţionale, cât şi pe ansamblul ei. Cererea de muncă nu se identifică cu necesarul total de muncă; ea constituie numai o parte a acestuia, cea care se satisface prin intermediul angajărilor şi salarizării. Ca urmare, în cererea de muncă nu se include necesarul de muncă acoperit prin activităţile realizate de către femeile casnice, de către studenţi, militari în termen sau de alţi nesalariaţi. Aşadar, *cererea de forţă de muncă este forma de concretizare a nevoii de forţă de muncă şi se exprimă prin intermediul numărului de locuri de muncă disponibile, adică a ofertei de locuri de muncă*.

Necesarul (*optim*) *de forţă de muncă* la nivelul economiei naţionale este reprezentat de totalitatea capacităţii de muncă solicitată la un moment dat, într-o anumită cantitate, structură profesională şi la un anumit nivel de calificare, care, în condiţiile existente de înzestrare tehnică, de organizare a producţiei şi a muncii, durată a zilei de muncă şi productivitate, să acopere cât mai deplin nevoia de muncă şi obţinerea unui efect maxim util. Un asemenea proces solicită, mai ales din partea agenţilor economici, un efort deosebit, de corelare şi de armonizare a necesităţilor cu interesele economice, la toate nivelurile economiei.

Activitatea social-economică neîntreruptă atrage după sine reproducerea, tot atât de continuu, a necesarului de forţă de muncă, atât ca volum, cât şi ca structură profesională şi grad de calificare. Aşa cum în procesul de ansamblu al reproducţiei, consumul creează imboldul producţiei, tot aşa şi consumul continuu de resurse de muncă, cerut de producţia socială, reproduce de fiecare dată nevoia de forţă de muncă, diferită şi ea de la o perioadă la alta.

Cererea de forţă de muncă prezintă şi o pronunţată *elasticitate*, ea modificându-se în cadrul intern şi internaţional, ca volum şi structură, sub impactul următorilor *factori*: *a*) evoluţia producţiei de bunuri economice; *b*) nivelul şi dinamica productivităţii muncii; c) evoluţia nivelului mediu al salariilor; *d*) volumul şi rata investiţiilor (economiilor) etc.

Din acest ansamblu de factori, reţinem volumul producţiei şi productivitatea muncii, ca factori cu acţiune directă asupra cererii de muncă, astfel că pentru economia unei ţări, necesarul de muncă este o rezultantă a intensităţii cu care se manifestă cei doi factori. În funcţie de aceştia, cererea de muncă (N) se poate estima raportând nivelul producţiei (Q) la productivitatea muncii (W), astfel: $N = \frac{Q}{W}$. În acest sens, o creştere a producţiei, în condiţiile menţinerii constante a productivităţii muncii, nu se poate realiza decât prin sporirea numărului de lucrători, deci creşterea cererii de forţă de muncă.

De asemenea, trebuie reţinut şi costul forţei de muncă, adică salariul posesorului acesteia, ca factor cu o influenţă considerabilă asupra necesarului de muncă. Mişcarea salariului în sus sau în jos determină modificări sensibile în evoluţia cererii de forţă de muncă. Astfel, o creştere a salariului, ca urmare a sporirii productivităţii muncii, va însemna o scădere a motivaţiei de a angaja noi lucrători, dar şi o restrângere a posibilităţilor financiare de a suporta costul unei forţe de muncă suplimentare, ceea ce se traduce prin scăderea cererii de muncă. Invers, o reducere a salariilor, determinată de scăderea productivităţii muncii sau de alte cauze, sub o anumită limită a acceptabilităţii de către posesorii forţei de muncă, va genera un fenomen (mai mult sau mai puţin intens) de migraţie a acestora spre alte domenii sau sectoare ale economiei, mai rentabile. Se creează astfel, un deficit relativ de forţă de muncă în domeniile de activitate cu salarii reduse, fapt care va antrena o creştere a cererii de muncă în aceste domenii.

În privinţa investiţiilor dintr-o economie, trebuie precizat că acestea exercită o influenţă asupra cererii de muncă, pe un orizont

de timp mai îndelungat, întrucât, de regulă, amplificarea unor activităţi existente şi apariţia altora noi, generatoare de locuri de muncă, necesită o anumită perioadă de timp. Din acest punct de vedere, pe un interval scurt de timp, cererea forţei de muncă este, în general, invariabilă.

În concluzie, *suportul real al cererii de muncă îl constituie activitatea economică*, a cărei dezvoltare determină dinamica necesarului de forţă de muncă, în cadrul unei societăţi.

Oferta de muncă îşi are sursa în populaţia totală a unei ţări, reprezentând totalitatea muncii pe care o poate efectua populaţia aptă de muncă, ce dorește să se angajeze la un moment dat. Oferta de muncă înseamnă de fapt cerere de locuri de muncă, în condiţii de salarizare. Determinarea strictă a ofertei de muncă nu ia în considerare toată populaţia aptă de muncă, ci numai acea parte a ei, dornică de a se angaja ca salariată, la care se adaugă soldul migraţiei externe a persoanelor apte de muncă, din perioada respectivă. De asemenea, oferta de muncă nu se identifică cu populaţia aptă de muncă; ea nu include femeile casnice, militarii în termen, studenţii şi alte persoane care desfăşoară activităţi nesalariate sau nu doresc să se angajeze în niciun fel.

Oferta de forţă de muncă este influenţată şi ea de o serie de *factori*, precum:

a) mărimea populaţiei active disponibile şi structura acesteia pe categorii de vârstă;

b) nivelul mediu al salariilor (un nivel al salariilor ridicat în anumite domenii de activitate va determina o creştere a ofertei de muncă către aceste domenii şi invers);

c) mărimea proprietăţilor individuale (persoanele care deţin sau beneficiază de averi personale însemnate îşi vor diminua cantitatea de muncă oferită, asigurându-şi traiul decent pe baza veniturilor din proprietăţi);

d) tradiţiile, obiceiurile şi alţi factori de natură psihologică care afectează comportamentul ofertanţilor de muncă.

Oferta forţei de muncă se caracterizează, spre deosebire de alte categorii ale ofertei, printr-o serie de *particularităţi*:

a. are o mobilitate spaţială mult mai limitată în raport cu oferta mărfurilor obişnuite;

b. constituirea ofertei de forţă de muncă necesită un timp relativ îndelungat, necesar creşterii şi instruirii fiecărui segment al populaţiei până la vârsta angajării;

c. oferta de forţă de muncă are un caracter rigid şi este eminamente perisabilă, întrucât cei care fac oferta trebuie să trăiască, ei neputând aştepta oricât angajarea pe un loc de muncă;

d. oferta de muncă nu se formează în exclusivitate pe principiile economiei de piaţă, deoarece generaţiile de tineri sunt crescute şi educate ca oameni şi nu pentru a deveni mărfuri obişnuite; de asemenea oferta forţei de muncă depinde şi de alte elemente extraeconomice precum: vârstă, sex, starea de sănătate, aspecte demografice etc.

În final, se poate preciza că factorul comun de influenţare atât a cererii, cât şi a ofertei de muncă este *nivelul salariului*. Creşterea acestuia stimulează interesul pentru angajare şi deci, mărimea ofertei de muncă. Cererea de muncă se află, însă, în raport invers proporţional faţă de salariu, în sensul că sporirea salariilor, însemnând scumpirea locurilor de muncă, determină agenţii economici să-şi reducă angajările şi să adopte o altă modalitate de combinare a factorilor, mai puţin costisitoare. Echilibrul dinamic dintre cererea şi oferta de muncă influenţează favorabil piaţa capitalului, realizarea investiţiilor, piaţa bunurilor materiale şi serviciilor, funcţionarea echilibrată a economiei naţionale.

CAPITOLUL VI
VENITUL, CONSUMUL ŞI INVESTIŢIILE

6.1. Venitul la nivel macroeconomic

La nivelul economiei naţionale, expresia veniturilor încasate de posesorii factorilor de producţie, corespunzător contribuţiei aduse la crearea bunurilor şi serviciilor, constituie *venitul naţional*.

Potrivit *metodei de producţie*, *venitul naţional* reprezintă valoarea adăugată netă, exprimată în preţurile factorilor, creată în decurs de un an de către agenţii economici ai unei ţări, în interiorul ţării şi în străinătate; *VN* = ∑ *VANP.f.* = *PNNP.f.* = *PNOP.f.* –

Amortizarea.

Potrivit *metodei repartiţiei* (*însumării veniturilor*), se poate aprecia că *venitul naţional* înglobează în componenţa sa următoarele forme de venit, impozabile la nivel microeconomic: salarii, profituri, rente, dobânzi nete. Altfel spus, venitul naţional reflectă totalitatea veniturilor încasate de proprietarii factorilor de producţie – muncă, pământ, capital.

Producerea venitului naţional nu este un scop în sine; ea urmăreşte satisfacerea trebuinţelor prezente şi viitoare ale membrilor societăţii, venitul naţional fiind singura sursă de plată pentru serviciile efectuate, care să asigure bunăstarea oamenilor. Aşadar, cu cât acest indicator înregistrează mărimi superioare, cu atât există posibilităţi reale ca fiecare membru al societăţii să înregistreze venituri mai mari, sau să beneficieze de efectele pozitive ale unei repartiţii judicioase a venitului naţional.

Repartiţia venitului naţional este un proces care se înfăptuieşte în două etape: *distribuirea* (*repartiţia primară*) şi *redistribuirea* (*repartiţia secundară*).

Repartiţia primară este procesul de transformare a venitului naţional (ori a produsului intern net, după caz) în venituri ale deţinătorilor de capital avansat în sfera producţiei materiale şi a serviciilor cu caracter lucrativ (persoane fizice şi juridice), precum şi ale participanţilor la activităţile din cadrul acestor sectoare productive (agenţi economici, populaţia ocupată în sectoarele respective). În urma acestui proces se formează aşa-numitele *venituri primare* (formele fundamentale ale veniturilor), după cum urmează: *salarii* – pentru posesorii forţei de muncă, *profituri* – pentru firme şi întreprinzători, *rente* – pentru proprietarii terenurilor şi *dobânzi* – pentru capitalurile de împrumut în scopuri productive.

Dar, distribuirea venitului naţional (repartiţia primară) nu asigură venituri pentru toţi membrii societăţii, ceea ce face necesară *repartiţia secundară* a sa (redistribuirea) şi constituirea *veniturilor*

derivate (secundare). Redistribuirea venitului naţional poate avea loc prin câteva modalităţi specifice**21**, însă partea covârşitoare a acestui proces (peste 90%) se realizează prin intermediul *relaţiilor financiare* (finanţelor publice). În acest cadru, statul mobilizează la dispoziţia sa o parte din venitul naţional (din veniturile primare), prin mecanismul impozitelor, taxelor şi contribuţiilor percepute de la agenţii economici şi populaţie, constituindu-se astfel fondurile destinate satisfacerii nevoilor întregii societăţi. În mod concret, este vorba despre fondurile macrosistemului economico-social (bugetul administraţiei centrale de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat), la dispoziţia cărora se concentrează totalitatea veniturilor publice ale unui stat. Aceste venituri sunt destinate acoperirii cheltuielilor legate de acele activităţi şi servicii, necesare în orice societate, precum: activităţile social-culturale (învăţământ, sănătate, cultură, artă), administraţia publică, apărarea ţării, ordinea publică internă, serviciile şi obiectivele economice de importanţă strategică naţională, protecţia socială etc.

Producerea venitului naţional are drept motivaţie satisfacerea celor două necesităţi vitale pentru o societate – *consumul* şi *economisirea* –, astfel că *venitul* (*V*) se divide, în procesul utilizării, în două mari componente: *consum* (*C*) şi *economii* (*E*); deci $V = C + E$.

Scopul final al oricărei activităţi economice fiind satisfacerea trebuinţelor directe ale populaţiei, venitul (în accepţiunea sa, micro şi macroeconomică) este utilizat, în primul rând pentru consum şi,

---

21 Transferul de resurse şi, deci, repartiţia VN (sau PIN, după caz) se mai poate realiza (în afara relaţiilor financiare) şi prin: relaţii băneşti de vânzare-cumpărare, ca urmare a abaterii preţurilor de la nivelul de echilibru, dat de intersecţia dintre curba cererii şi curba ofertei (într-o asemenea situaţie, între cei doi subiecţi ai relaţiei băneşti are loc un transfer de valoare fără echivalent, un act de repartiţie de la un subiect la altul); relaţii de donaţie şi de succesiune între persoane fizice, vizându-se interesul personal al acestora; unele relaţii neconvenţionale, concretizate în diverse infracţiuni (furtul, darea şi luarea de mită, primirea de foloase necuvenite etc). A se vedea în acest sens: I.Talpoş, Finanţele României, vol.1, Editura Sedona, Timişoara, 1996, pg. 12-13.

apoi, pentru economii, în vederea sporirii avuţiei.

Împărţirea venitului în consum şi economii, având o anumită valoare, este limitată de mărimea venitului. Acesta se descompune deci, şi nu se compune din părţi formate independent. El este pragul superior până la care pot să ajungă consumul şi economiile însumate.

6.2. Consumul şi economiile

6.2.1. Consumul: factori de influenţă şi legităţi

Consumul reprezintă partea din venit cheltuită pentru cumpărarea de bunuri şi servicii, destinate satisfacerii directe a trebuinţelor populaţiei şi/sau necesităţilor generale ale societăţii.

Consumul, la nivel macroeconomic, trebuie analizat sub cele două *forme* ale sale: *consum final* şi *consum intermediar*.

Consumul final reprezintă ansamblul cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor umane, individuale şi colective. Acestea sunt cheltuieli care nu contribuie în mod direct la creşterea producţiei. Mărimea consumului final (producţiei finale) se determină ca diferenţă între valoarea tuturor bunurilor şi serviciilor provenite din producţia internă şi din import, pe de o parte, şi valoarea bunurilor intrate în consumul intermediar, a celor pentru investiţii şi a celor pentru export, pe de altă parte.

Consumul final se împarte la rândul său în două categorii: *consumul privat* şi *consumul public*.

Consumul privat cuprinde, conform practicii statistice internaţionale, toate bunurile materiale şi serviciile cumpărate de populaţie (gospodăriile private) inclusiv cele provenite din producţia proprie, în scopul satisfacerii necesităţilor. În cadrul acestui consum se includ: cumpărările de pe piaţă de bunuri durabile şi de consum curent (cu excepţia imobilelor şi terenurilor); achiziţionarea de servicii (transport, telecomunicaţii, poştă etc.); cumpărările de produse agroalimentare ş.a.m.d.

Consumul public cuprinde consumurile din instituţiile administraţiei centrale şi locale de stat, efectuate pentru prestarea serviciilor publice. Altfel spus, în consumul public (de stat) se includ acele cheltuieli făcute pentru prestarea serviciilor

social-administrative, care sunt puse la dispoziţia colectivităţii fără o plată specială. Acest consum se poate cuantifica însumând cheltuielile cu bunurile consumate sau achiziţionate pentru prestarea serviciilor publice (consumul intermediar al statului), amortizarea capitalului fix, salariile angajaţilor din sectorul public etc.

Consumul intermediar (producţia intermediară) reprezintă valoarea bunurilor economice provenite din procese de producţie anterioare şi care sunt folosite şi consumate în alte procese de producţie, în scopul creării de noi bunuri şi servicii. Acest consum cuprinde astfel cheltuieli cu materii prime, materiale, energie, combustibili, servicii diverse, reparaţii curente etc.

În evoluţia sa, consumul este supus influenţei anumitor categorii de *factori determinanţi*.

În cele ce urmează vom analiza influenţa acestora asupra consumului final, întrucât consumul intermediar se deduce, după cum se ştie, din calculul venitului naţional.

Factorul care joacă rolul cel mai important în evoluţia consumului, la nivel macroeconomic, este *venitul naţional disponibil* (*VND*), adică venitul naţional (VN) corectat cu soldul încasărilor şi plăţilor în raport cu străinătatea (soldul transferurilor curente cu străinătatea – STCS), astfel: *VND = VN + STCS*.

Corelaţiile dintre venituri şi cheltuielile pentru consum au fost analizate de numeroşi specialişti, acestea fiind sintetizate în aşa-zisele *legităţi ale consumului*.

În cadrul acestora s-a impus ca importanţă *„legea psihologică fundamentală”*, formulată de economistul englez J.M. Keynes, conform căreia, *„odată cu creşterea sau scăderea venitului, oamenii înclină, de regulă şi în medie, să-şi mărească sau să-şi diminueze consumul, dar într-o proporţie mai redusă”*. Dacă, de pildă, venitu va creşte cu 8%, consumul va spori cu 5% şi, invers, dacă venitul se reduce cu 8%, consumul se va diminua cu 5%. Cu alte cuvinte, variaţia consumului ΔC este de acelaşi semn cu cea a venitului ΔV, dar într-o proporţie mai mică, adică ΔV > ΔC, iar raportul este, în dinamică, pozitiv şi subunitar.

Corelaţiile dintre evoluţia venitului şi mărimea consumului, pe diferite categorii de cheltuieli, au fost analizate şi de economistul-statistician E. Engel, încă de la sfârşitul secolului al XIX-lea. Acesta a efectuat primele studii empirice asupra acestui subiect, iar rezultatele cercetării sale sunt cunoscute sub denumirea de *legile (curbele) lui Engel*. El a ajuns la concluzia că, pornind de la un anumit nivel al venitului şi pe baza unei anumite creşteri a acestuia, diferitele categorii de cheltuieli de consum vor înregistra următoarele evoluţii:

— *Cele destinate achiziţionării produselor agroalimentare cresc într-o măsură mai mică decât creşterea venitului, astfel că* îşi *reduc ponderea în totalul cheltuielilor de consum (coeficient de elasticitate 1)*;

— *Cheltuielile destinate cumpărării articolelor de îmbrăcăminte, încălţăminte, precum şi cele cu locuinţa, cresc proporţional cu venitul, deci îşi menţin constantă ponderea în totalul cheltuielior de consum (coeficient de elasticitate = 1)*;

— *Cheltuielile pentru educaţie, recreere, petrecerea timpului liber şi alte diverse servicii care contribuie la asigurarea confortului cresc într-o măsură mai mare decât creşterea venitului, sporind astfel ponderea acestora în totalul consumului (coeficient de elasticitate 1)*.

Legătura funcţională dintre venit şi consum se exprimă prin *înclinaţiile către consum*, respectiv: *înclinaţia medie* şi *înclinaţia marginală*. Acestea exprimă tendinţa indivizilor de a cheltui o parte din venitul lor pentru procurarea bunurilor de consum (satisfacţori).

Înclinaţia medie spre consum (c) reprezintă raportul dintre consumul total şi venitul disponibil, adică: $e = \frac{C}{V}$, şi arată cât se cheltuieşte pentru consum dintr-o unitate monetară de venit. Dacă acest raport este exprimat procentual, el reprezintă *rata consumului*, adică ponderea consumului total în venitul disponibil; *e = 100*.

Înclinaţia marginală spre consum (c') se calculează ca raport între variaţia consumului (C) şi variaţia corespunzătoare a

venitului (ΔV), conform relaţiei: c' = $\frac{\Delta C}{\Delta V}$, şi exprimă creşterea (descreşterea) consumului la o creştere (scădere) unitară a venitului. Altfel spus, reprezintă consumul suplimentar realizat de o persoană (gospodărie) atunci când primeşte o unitate monetară suplimentară de venit. După cum am precizat, conform legii psihologice fundamentale, (c') se prezintă, de regulă, ca o mărime pozitivă, dar subunitară, adică: 0 ≤ c' ≤ 1. De precizat, că înclinaţia marginală spre consum poate atinge, cel puţin teoretic, şi valoarea 0, atunci când ΔC = 0 (consumul rămâne constant la variaţia venitului), şi valoarea 1, atunci când ΔC = ΔV (consumul variază în aceeaşi proporţie cu venitul), adică: 0 Ł c' Ł 1.

Un alt factor determinant al consumului îl constituie *avuţia* (*bogăţia*), care reprezintă valoarea tuturor bunurilor (activelor), tangibile şi intangibile, ce se află în proprietatea gospodăriilor familiale şi/sau administraţiilor publice. Avuţia este o mărime de *stoc* care poate fi determinată la o anumită dată, spre deosebire de venit care este un *flux* într-o perioadă de timp. Între cele două variabile economice există însă o strânsă legătură, întrucât bunurile care alcătuiesc avuţia îndeplinesc de regulă caracteristicile bunurilor economice, astfel că acestea au o valoare economică de piaţă. Ca atare, aceste active au capacitatea de a genera în viitor un flux de venituri pentru deţinătorii lor. Putem spune, deci, că un stoc de active (fizice şi financiare) deţinut de o persoană fizică (gospodărie familială) este un potenţial generator de fluxuri de venituri, iar modificările intervenite în volumul şi structura activelor influenţează fluxul de venituri şi implicit cheltuielile de consum. Faptul că o avere mai mare poate duce la un consum superior este denumit *efectul de avuţie*. Evoluţia consumului este influenţată şi de *anticipările* sau *previziunile* privind venitul viitor, preţurile şi bogăţia. Acestea influenţează însă în mod diferit consumul, după cum este vorba de anticipări privind veniturile sau bogăţia şi anticipări privind preţurile.

Astfel, dacă indivizii se aşteaptă ca într-un viitor apropiat *nivelul general al preţurilor* să crească (anticipări pesimiste), ei vor fi

destul de motivaţi să-şi sporească cheltuielile prezente de consum. Invers, o perspectivă a scăderii preţurilor (anticipări optimiste) va determina o reducere a cheltuielilor de consum prezente sau, mai bine spus, o amânare a acestora pentru o perioadă imediat ulterioară.

Previziunile pesimiste, în ceea ce priveşte *veniturile* sau *bogăţia* (de exemplu, perspectiva intrării în şomaj a unei persoane angajate), pot determina menajele să reducă anumite cheltuieli de consum (menţinându-şi însă consumul la un nivel minim vital) şi să economisească mai mult. Când previziunile sunt optimiste (de exemplu, aşteptarea promovării pe un post sigur şi mai bine plătit), consumul prezent are o tendinţă de creştere, în dauna economiilor, şi în special, datorită contractării de împrumuturi, ce urmează a fi rambursate ulterior.

6.2.2. Economiile

Întrucât venitul (V) are drept scop atât satisfacerea trebuinţelor prezente, cât şi a celor viitoare, în consecinţă, acesta se împarte într-o anumită proporţie în cheltuieli de consum (C) şi economii (E). Surplusul de venit peste cheltuielile de consum constituie economiile, astfel că: $V = C + E$, adică $E = V - C$.

Trebuie să se facă distincţie între conceptele de economisire şi economii. *Economisirea* este un proces care se realizează în decursul unei perioade de timp, reprezentând un flux de venituri acumulate. *Economiile* constau în veniturile acumulate la sfârşitul unei perioade şi reprezintă un stoc de valoare, altfel spus, sunt un rezultat al economisirii.

Volumul economiilor, la nivel macroeconomic, este rezultatul comportamentului general al indivizilor şi agenţilor economici care activează într-o economie naţională.

Ca şi consumul, economiile depind, în mod evident, de factorul obiectiv şi primordial – *venitul disponibil*.

În acest sens, proporţia între economii şi venit sau tendinţa de a economisi se exprimă – ca şi în cazul consumului – prin conceptele: *înclinaţie medie* şi *înclinaţie marginală*.

Înclinaţia medie spre economii (*e*) exprimă raportul dintre

volumul economiilor (E) şi venitul disponibil (V), adică: $e = \frac{E}{V}$; dacă raportul se calculează procentual putem vorbi de *rata economiilor*, $e = 100$, care semnifică ponderea acestora în totalul venitului. Înclinaţia medie spre economii ne arată cât se economiseşte dintr-o unitate monetară de venit disponibil, la un moment dat.

Înclinaţia marginală spre economii (*e*) reprezintă raportul dintre variaţia economiilor (∆E) şi variaţia venitului (∆V), astfel: $e = \frac{\Delta E}{\Delta V}$. Aceasta ne arată cu câte unităţi variază economiile la variaţia cu o unitate a venitului său, altfel spus, exprimă sporul (reducerea) economiilor datorate creşterii (scăderii) venitului cu o unitate.

Având în vedere caracteristicile psihologice ale fiinţei umane, obiceiuri şi tradiţii, Keynes a analizat o categorie aparte de factori, de natură subiectivă, care pot influenţa economiile şi implicit consumul. Acesta a inclus în această categorie câteva *mobiluri* (*motive*) care determină indivizii şi familiile să diminueze cheltuielile de consum în favoarea creşterii economiilor, precum: dorinţa oamenilor de a crea o rezervă pentru situaţii neprevăzute; dorinţa de a putea beneficia de dobânzi şi sporuri de valoare; sentimentul de independenţă, de siguranţă şi libertate; dorinţa de a avea o sumă lichidă curentă pentru a pune în aplicare unele proiecte speculative sau comerciale; intenţia de a lăsa o avere considerabilă moştenitorilor; satisfacerea zgârceniei, proprie naturii umane ş.a.

De precizat, că *economiile naţionale* (*En*) se împart în trei categorii diferite: (1) *economiile personale* (*EP*), care sunt formate pe seama venitului disponibil al menajelor; (2) *economiile brute ale firmelor* (*EBE*), care sunt egale cu deprecierea (amortizarea) plus veniturile nedistribuite şi (3) *excedentul guvernamental* (*EG*), care reprezintă suma rămasă după efectuarea cheltuielilor publice, din totalul resurselor financiare publice, mobilizate la dispoziţia statului; astfel: $En = EP + EBE + EG$.

Economiile, în esenţa lor, au un rol progresist în societate prin

capacitatea lor de a se transforma în investiţii. De altfel, pe termen lung, formarea capitalului unei ţări este determinată de rata naţională de economisire. În cazul în care o ţară economiseşte mult, cresc posibilităţile pentru investiţii, economia beneficiind de o creştere accentuată a producţiei potenţiale. Dacă rata economiilor unei ţări are o valoare scăzută, echipamentele şi unităţile productive se uzează moral, iar infrastructura începe să se deterioreze.

6.2.3. Relaţiile dintre venit, consum şi economii

Dacă $V = C + E$, rezultă că şi $\Delta V = \Delta C + \Delta E$, ceea ce înseamnă că suma înclinaţiilor spre consum şi economii, medii şi marginale, este egală cu unitatea; astfel: $e + e = 1$ şi c' + $e = 1$.

Pentru a înţelege mai bine corelaţia venit-consum-economii, să luăm un exemplu, cu date extrase din studiile privind bugetul familiilor americane, într-o anumită perioadă de timp. Deci, vom lua în considerare, pentru a simplifica analiza, doar economiile personale, care, oricum deţin ponderea covârşitoare în totalul economiilor naţionale.

Tabelul nr. 1

	Venit disponibil ($)	Consum ($)	Ec dezecon
A	24.000	24.110	—
B	25.000	25.000	O
C	26.000	25.850	+
D	27.000	26.600	+
E	28.000	27.240	+
F	29.000	27.830	+
G	30.000	28.360	+

Sursa: P. Samuelson, W. Nordhaus, *Economics*, *ediţia a 15-a* pag. 512.

În prima coloană se prezintă venitul disponibil pe şapte niveluri diferite. Coloana a doua indică cheltuielile de consum corespunzătoare fiecărui nivel de venit, iar a treia coloană evidenţiază economiile în corelaţie cu venitul şi consumul.

După cum se observă, la valoarea de 25.000 de dolari gospodăriile reprezentative nici nu economisesc şi nici nu

dezeconomisesc, ci îşi consumă întregul venit disponibil. Acest nivel al venitului poartă denumirea de *punct critic*. Sub acest punct, de exemplu la 24.000 de dolari, gospodăriile consumă în realitate mai mult decât câştigă, adică ele dezeconomisesc (-110 dolari). Peste nivelul de 25.000 de dolari apar economiile propriu-zise (+ 150 dolari; + 400 dolari etc.). De asemenea, consumul şi economiile cresc odată cu venitul disponibil, iar coloanele (2) şi (3) nu sunt independente, astfel că suma lor trebuie să conducă la coloana (1).

În macroeconomia modernă se acordă o atenţie deosebită reacţiei consumului şi economiilor la modificările venitului. Conceptele care definesc această reacţie sunt *înclinaţiile medii şi marginale*, *spre consum şi spre economii*.

În acest sens, în tabelul următor sunt reordonate şi prelucrate datele din primul tabel, într-o formă mai convenabilă şi mai relevantă.

Tabelul nr. 2

	V	C	C $\frac{C}{V}$	c' $\frac{\Delta C}{\Delta V}$	E
A	24.000	24110	1,004		—110
B	25.000	25.000	1.000	0,89	O
C	26.000	25850	0,994	0,85	+150
D	27.000	26600	0,985	0,75	+400
E	28.000	27240	0,972	0,64	+760
F	29.000	27830	0,959	0,59	+1170
G	30.000	28360	0,945	0,53	+1640

De exemplu, atunci când venitul creşte cu 1.000 de dolari, de la

25.000 la 26.000 de dolari, consumul sporeşte cu 850 de dolari, de la 25.000 la 25.850 de dolari. Consumul suplimentar reprezintă, în consecinţă, 0,85 dolari dintr-un dolar adiţional ca venit. Altfel spus, din fiecare dolar de venit suplimentar, 85 de cenţi sunt destinaţi consumului, iar restul de 15 cenţi economiilor. În cazul următor, la o unitate de venit suplimentar, vom avea 75 de cenţi pentru consum şi 25 de cenţi pentru economii ş.a.m.d.

De asemenea, dacă cheltuielile de consum depăşesc venitul disponibil (24.110 dolari faţă de 24.000 dolari) suntem în prezenţa unei ˛dezeconomii[2] sau economii negative, cu consecinţe nefaste asupra nivelului de îndatorare (în cazul nostru 110 dolari).

În privinţa economiilor (pozitive), acestea se pot realiza numai de la un anumit nivel al venitului (punct critic), care asigură o acoperire integrală a consumului (peste 25.000 de dolari în cazul nostru). Pentru un venit egal cu consumul (V = C), economisirea nu poate avea loc (E = O).

Analiza comparativă a datelor din tabel pune în evidenţă următoarele *concluzii* (*corelaţii*) privitoare la dinamica consumului şi a economiilor, în raport cu venitul disponibil:

— Atât consumul, cât şi economiile *sporesc* pe măsură ce venitul creşte, dar în proporţii diferite; sporurile consumului sunt descrescătoare (890; 850; 750…), iar sporurile economiilor sunt crescătoare (110; 150; 250…);

— Atât înclinaţia medie (c), cât şi înclinaţia marginală spre consum (c') au o dinamică *descendentă*, în raport cu creşterea venitului, adică consumul suplimentar ca urmare a creşterii cu o unitate a venitului are o tendinţă de scădere; se pleacă de la o înclinaţie marginală mare, apropiată de valoarea 1 (□C Ł □V) şi se ajunge la o înclinaţie marginală mică, care se va apropia treptat de valoarea O, pe măsură ce venitul va creşte (□C □ □V); oricum, în dinamică însă, avem relaţia: O □ c' □ 1;

— În mod simetric, atât înclinaţia medie (e), cât şi înclinaţia marginală spre economii (e) au o dinamică *ascendentă* faţă de creşterea venitului, adică economiile suplimentare realizate ca urmare a creşterii cu o unitate a venitului au o tendinţă de creştere;

se pleacă de la o înclinaţie marginală mică, apropiată de valoarea 0 (E V) şi se ajunge la o înclinaţie marginală mare, care se va apropia treptat de valoarea 1, dacă venitul va spori continuu (E Ł V); de asemenea, în dinamică, avem: 0 e 1;

— Cunoscând aceste două evoluţii, ale înclinaţiilor spre consum şi economii, putem concluziona că până la un anumit punct (când c'» e), C E, iar peste acest punct, E C;

— Înclinaţia marginală spre consum şi înclinaţia marginală spre economii reprezintă *noţiuni complementare*; aşa cum venitul este destinat consumului şi economiilor, la fel, fiecare unitate monetară suplimentară de venit trebuie împărţită între consum suplimentar şi economii suplimentare (de exemplu, 0,64 dolari pentru consum şi 0,36 dolari pentru economii); compararea coloanelor din tabel confirmă faptul că, pentru orice nivel al venitului, suma înclinaţiilor marginale spre consum şi economii trebuie să fie întotdeauna egală cu 1 (*c' e = 1*; *c' = 1 – e*; *e = 1 – c'*).

Cele două evoluţii simetrice ale înclinaţiilor spre consum şi economii, prezentate mai sus, sunt fireşti, confirmând legea psihologică fundamentală, formulată de Keynes. Astfel, este normal ca de la un anumit nivel al venitului (în cazul nostru 26.000 dolari) să poată fi realizate şi economii, iar acestea să crească odată cu creşterea venitului, apropiindu-se chiar de ritmul creşterii acestuia. Aceasta, întrucât satisfacerea nevoilor umane, prin consum, manifestă o tendinţă de saturaţie, de-a lungul unei perioade de timp, adică cheltuielile pentru consum vor ajunge, practic, la un nivel de relativă constanţă, de la care sporul de venituri va alimenta doar economiile.

6.3. Investiţiile; multiplicatorul şi acceleratorul

În sens economic, *investiţiile* reprezintă ansamblul cheltuielilor orientate spre achiziţionarea bunurilor capital, în vederea sporirii avuţiei societăţii. Spre deosebire de bunurile de consum, bunurile capital nu satisfac în mod direct nevoile umane, dar contribuie la crearea de noi bunuri, fie de consum final, fie tot de investiţii, şi care vor genera indirect, pe termen lung, o satisfacere superioară a trebuinţelor colective. Deşi, în mod obişnuit, în sfera investiţiilor

sunt incluse şi investiţiile financiare (achiziţionarea de titluri de valoare), acestea nu au ca rezultat sporirea capitalului şi a avuţiei societăţii, ci doar o schimbare a dreptului de proprietate. Astfel, într-o *accepţiune largă*, *investiţia* reprezintă orice decizie de cheltuire care conduce la dobândirea unui activ (real sau financiar), în vederea obţinerii ulterior a unui flux de lichidităţi.

În funcţie de destinaţia bunurilor de capital achiziţionate, se pot distinge două mari categorii de investiţii:

a) *investiţii de înlocuire* (*de reproducţie*), destinate înlocuirii bunurilor de capital fix scoase din funcţiune, ca urmare a deprecierii lor şi care permit menţinerea stocului de capital fix. Sursa de finanţare a acestora o constituie amortizarea.

b) *investiţii nete* (*de dezvoltare*), destinate sporirii volumului capitalului real (tehnic), adică creşterii volumului capitalului fix şi a stocurilor materiale. Aceste investiţii asigură sporirea capacităţilor productive şi reprezintă *formarea netă de capital*. Sursa de finanţare a acestora este venitul economisit.

Suma *investiţiilor de înlocuire* (*Îl*) şi a *investiţiilor nete* (*În*) formează *investiţiile brute* (*Ib*), care contribuie la *formarea brută de capital*. Deci: *Îl* + *În* = *Ib*; *Ib* = *În* + *A*.

La nivel naţional, în cadrul investiţiilor brute se cuprind: investiţiile în capital fix, suplimentări ale stocurilor şi achiziţiile de clădiri pentru locuit.

În mod necesar, la nivel macroeconomic, *economiile apar ca o condiţie a investiţiilor*, astfel că ansamblul economiilor realizate la nivel naţional nu reprezintă altceva decât potenţiale investiţii. Putem spune că economiile şi investiţiile dintr-o ţară sunt, de fapt, faţete diferite ale aceluiaşi proces; deci, pot fi considerate două mărimi egale: I = E.

De precizat, că această egalitate dintre economii şi investiţii se verifică atunci când considerăm investiţiile în accepţiunea largă (prezentată mai sus), adică luăm în considerare şi posibilitatea plasamentelor pe piaţa de capital a unei părţi din veniturile neconsumate şi economisite. În caz contrar, relaţia de egalitate poate deveni o relaţie de inegalitate relativă: I Ł.E.

Aşadar, putem afirma că volumul total al economiilor nu reflectă, în mod obligatoriu, întregul volum al investiţiilor productive dintr-o economie naţională, acestea din urmă putând fi, în realitate, mai mici (diferenţa constituind-o investiţiile financiare). Cu toate acestea, economiile globale rămân principala sursă de finanţare a investiţiilor productive naţionale şi de aceea este nevoie de o creştere susţinută a ratei economiilor.

În timp ce *economiile exprimă comportamentul colectiv al consumatorului individual*, *investiţiile reflectă comportamentul colectiv al întreprinzătorului individual*.

În mod firesc, principala motivaţie a oricărui agent economic care investeşte o sumă de bani într-o activitate economică este speranţa că va obţine ulterior din această acţiune un flux de venituri, care să-i asigure, într-un timp cât mai scurt, atât amortizarea investiţiei, cât şi realizarea de profituri suplimentare. Putem spune, deci, că factorul determinant al oricărei investiţii este *venitul aşteptat* de către investitor. Acestui venit, suplimentar, îi va corespunde o creştere a cheltuielilor de consum – care va impulsiona producţia de bunuri şi servicii –, precum şi o creştere a economiilor – ce va influenţa pozitiv volumul investiţiilor. În afara investitorului, care se aşteaptă să câştige, într-un anumit termen, există numeroase alte subiecte economice care vor încasa un *venit imediat*, ca urmare a investiţiei realizate. Astfel, potrivit modelului de analiză cheltuieli-venit, orice cheltuială (în cazul nostru, de investiţii) pe care o efectuează un agent economic reprezintă pentru alt subiect economic un venit. Acest venit, la rândul său, va fi o parte cheltuit în scopuri de consum, iar o altă parte economisit. Pe măsură ce venitul creşte, sporul acestuia se va împărţi, de asemenea, în cheltuieli pentru consum şi economii, în funcţie de mărimea înclinaţiei marginale spre consum (c') şi mărimea înclinaţiei marginale spre economii (e).

Corelaţiile care se formează în timpul şi spaţiul economic între investiţii, venit, consum, economii, iarăşi venit, consum ş.a.m.d. au fost analizate în teoria macroeconomică sub denumirile de: *principiul multiplicatorului* şi *principiul acceleratorului*.

Principiul multiplicatorului **22** exprimă *raportul care se formează între creşterea veniturilor şi creşterea investiţiilor, sub forma unui coeficient de amplificare* (*K*), ce ne arată *mărimea creşterii veniturilor, ca urmare a creşterii cu o unitate a investiţiei*, astfel: $K = \frac{\Delta V}{\Delta I}$. Acesta evidenţiază efectul de multiplicare a veniturilor pe seama investiţiei, astfel că sporirea investiţiilor influenţează de K ori creşterea veniturilor: $\Delta V = K \Delta I$, iar K ⍰ 1. Deci, putem spune că sporul investiţiilor se cuprinde de K ori în sporul veniturilor.

Multiplicatorul reflectă legătura directă dintre *intrările* în sistemul economic, concretizate în *investiţii* şi *ieşirile* acestuia, sub forma *veniturilor* participanţilor la activitatea economică. Investiţiile sunt cele care produc efectele de antrenare asupra veniturilor, prin intermediul creşterii producţiei de bunuri economice.

După cum ştim, la nivel macroeconomic, $E = I$, de unde rezultă că şi $\Delta E = \Delta I$, deci: $\Delta I = \Delta V - \Delta C$. Relaţia multiplicatorului devine: $K = \frac{\Delta V}{\Delta V - \Delta C}$, iar, prin împărţirea cu ΔV, rezultă: $K =$; dacă ţinem seama că raportul reprezintă *înclinaţia marginală spre consum* (c'), atunci: $K = \frac{1}{1 - c'}$. Dar, ($1 - c'$) reprezintă *înclinaţia marginală spre economisire* (e), deci: $1 - c' = e$, de unde rezultă că multiplicatorul va fi: $K = \frac{1}{e'}$.

Potrivit celor două relaţii ale multiplicatorului, *valoarea acestuia este cu atât mai mare cu cât înclinaţia marginală spre consum este mai mare, sau, înclinaţia marginală spre economii este mai mică*.

---

[22] Conceptul de multiplicator a fost introdus pentru prima dată în teoria economică de R. F. Kahn în anul 1931. Ulterior, J. M. Keynes a generalizat folosirea multiplicatorului în cadrul interacţiunii dintre investiţii şi venit.

Pornind de la relaţia $\Delta V = K \Delta I$, vom avea în continuare următoarele relaţii de interdependenţă:

(a) $\Delta V =$ şi (b) $\Delta V = \Delta I$.

Înţelegerea procesului ce generează efectul de multiplicare a venitului presupune analiza economică în termenii fluxului cheltuieli-venit.

De exemplu **23**, volumul investiţiilor unui agent economic sporeşte cu 1.000 u.m. Analiza în termenii cheltuieli-venit ne permite să înţelegem că această cheltuială de 1.000 u.m. din partea unui oarecare agent economic se transformă în venituri de 1.000 u.m. pentru alte subiecte economice (producători, constructori, transportatori etc.) sub formă de salarii, profituri, dobânzi sau rente. Deci, sporirea cu 1.000 u.m. a volumului investiţiilor va genera venituri suplimentare de 1.000 u.m. Dacă înclinaţia marginală spre consum este, de pildă, 2⁄3, agenţii economici vor cheltui pentru noi bunuri de consum suma de 666, 66 u.m. şi vor economisi suma de 333, 34 u.m. Suma de 666, 66 u.m. cheltuită pentru consum va deveni venit suplimentar pentru producătorii respectivelor bunuri. La aceeaşi înclinaţie marginală spre consum de 2⁄3, atunci respectivii agenţi economici vor cheltui suplimentar pentru consum o sumă egală cu 444, 43 u.m. $\left(666, 66 \frac{2}{3} \right)$ şi vor economisi 222, 23 u.m. (666, 66 ş.a.m.d.

Aşadar, o cheltuială iniţială sub formă de investiţie de 1.000 u.m. va genera un lanţ de cheltuieli de consum, ca urmare a transformării ei în venit şi în funcţie de înclinaţia marginală spre consum.

Conform relaţiei multiplicatorului –(a), venitul suplimentar generat de o investiţie de 1.000 u.m. este de 3.000 u.m., adică: ΔV

---

[23] A se vedea în acest sens şi: Ciucur D., Gavrilă I., Popescu C. - Economie - manual universitar, Editura Economică, Bucureşti, 1999, pg. 480-482.

$= \frac{1}{1-\frac{2}{3}}$ *1.000 = 3.000 u.m.*

Revenind la relaţia $\Delta V = K \Delta I$, se poate afirma că la o înclinaţie marginală spre consum de $\frac{2}{3}$, multiplicatorul va avea valoarea 3. Aceasta înseamnă că sporul venitului a fost de trei ori mai mare decât valoarea investiţiei.

În exemplul teoretic analizat, procesul de multiplicare poate fi redat şi cu ajutorul tabelului următor:

Tabelul nr. 3

Venit	Consum (c' = 2⁄3)	Economi
1.000	1.000 (2⁄3) = 666, 66	1.000 (1⁄
666, 66	444, 44	222, 23
444, 44	296, 30	148, 14
296, 30	197, 53	98, 76
197, 53	131, 68	65, 84
131, 68	87, 78	43, 89
87, 78	58, 52	29, 26
... Total 3.000	... 2000	... 1.000

La o înclinaţie marginală spre consum egală cu $\frac{2}{3}$, rezultă un multiplicator K = 3, care este format dintr-o unitate din investiţia iniţială şi două unităţi adiţionale antrenate de consum.

Interdependenţele ce se manifestă între înclinaţia marginală spre consum, înclinaţia marginală spre economii şi multiplicatorul investiţiilor le putem exemplifica astfel: dacă c' = 2⁄3 şi e = 1⁄3, atunci K = 3; dacă c' = 3⁄5 şi e = 2⁄5, atunci K = 5⁄2; dacă c' = 0, 8 şi e = 0, 2, atunci K = 5; dacă c' = 70% şi e = 30%, atunci K = 3, 33 ş.a.m.d.

Principiul acceleratorului[24] *exprimă şi măsoară creşterea investiţiilor, ca urmare a sporirii veniturilor*. Conform acestui principiu, *o sporire a cererii bunurilor de consum, în urma creşterii veniturilor, va antrena o creştere, mai mult decât proporţională, a producţiei bunurilor de capital (de investiţii)*.

Altfel spus, *principiul acceleratorului exprimă efectul creşterii veniturilor asupra investiţiilor, sub impulsul stimulativ al sporirii cererii de consum*. El evidenţiază relaţia existentă între modificarea cererii bunurilor de consum şi cea a bunurilor de capital.

Logica acestui principiu se poate prezenta astfel: o creştere a venitului (ΔV) generează o sporire a cererii bunurilor de consum (ΔC); producătorii de bunuri de consum urmăresc să-şi adapteze oferta (producţia) la modificarea cererii (ΔQ); pentru a spori producţia este necesară o investiţie suplimentară în bunuri de capital (ΔI), crescând cererea pentru astfel de bunuri şi implicit producţia acestor bunuri.

Între cererea de produse finite – bunuri de consum – şi cererea de bunuri de producţie (investiţii), care le creează, există o relaţie de accelerare, astfel că modificările survenite în cererea de consum tind să determine variaţii mai accentuate ale cererii de bunuri investiţionale. Se poate spune că investiţiile urmează dinamică cererii de consum, dar într-un ritm mai accentuat.

Acceleratorul (a) se exprimă cu ajutorul relaţiei următoare: $a = \frac{I_1 - I_0}{V_1 - V_0}$, de unde rezultă că sporul investiţiilor este egal cu produsul dintre accelerator (a) şi creşterea veniturilor (ΔV), astfel: $a = \Delta V$.

Dacă investiţia din anul de bază (I0) a fost nulă, formula

---

[24] Principiul accelerării a fost formulat pentru prima dată de A. Aftalion (1909) şi dezvoltat de economistul american J. B. Clark (1917). De studiul acceleratorului s-au mai ocupat S. Kuznetz, R. F. Harrod şi P. A. Samuelson.

acceleratorului devine: $a = \frac{I_1}{V_1 - V_0}$ = şi a ? *1*.

Conform relaţiilor de mai sus, acceleratorul este o mărime care ne arată cu cât sporesc investiţiile, în urma creşterii cu o unitate a venitului (venit, care după cum am precizat, stă la baza unei creşteri a cererii de consum). Astfel, dacă toate capacităţile de producţie sunt utilizate, o modificare a cererii de bunuri de consum generează o schimbare de o mai mare amplitudine a investiţiei.

Ca exemplu, să presupunem că un agent economic are un echipament industrial care este menţinut în mod constant la o valoare de circa 2 ori mai mare decât producţia anuală sau valoarea vânzărilor sale. Adică, înregistrează, de pildă, o cifră de afaceri de 10 milioane u.m. şi deţine un capital tehnic de 20 milioane u.m. Dacă se înregistrează o creştere a cererii de bunuri de consum (în valoare de circa 5 milioane u.m.), produse de agentul economic respectiv, acesta va încerca să-şi mărească cifra de afaceri, prin sporirea producţiei, la 15 milioane u.m. Pentru acest lucru este însă nevoie de o investiţie suplimentară (dacă toate capacităţile de producţie sunt utilizate), care să-i asigure creşterea potenţială a producţiei. Pentru a menţine constant raportul dintre capitalul tehnic deţinut şi producţie, care avea valoarea 2, subiectul economic trebuie să-şi sporească capitalul real la 30 milioane u.m., adică să achiziţioneze bunuri-capital în valoare de 10 milioane u.m. (30 milioane ? 15 milioane). Aşadar, la o creştere a cererii de consum de aproximativ 5 milioane u.m., care i-ar aduce firmei venituri adiţionale de aceeaşi valoare, firma respectivă răspunde cu o investiţie de 10 milioane u.m. Aşadar, $a = \frac{10 milioane}{5 milioane} = 2$.

De precizat, că pentru ca investiţia să se menţină constantă, ar trebui ca vânzările să continue să crească cu aceeaşi intensitate (în cazul nostru 50%).

Se observă că, acceleratorul nu este altceva decât însuşi raportul permanent, dintre capitalul tehnic al unui agent economic şi volumul producţiei sale (cifra de afaceri). Având în vedere acest

lucru, relaţia acceleratorului poate deveni astfel: *Investiţia* = $\frac{Capital\ tehnic}{\Pr oductie\ (Ca)} \times \Delta V$, în care reprezintă variaţia venitului sau a producţiei.

Cunoscând valoarea acceleratorului, putem estima cu cât vor creşte investiţiile, necesare pentru a spori producţia, ca urmare a unei creşteri a cererii de bunuri de consum.

Trebuie precizat că există anumite *condiţii* specifice în care acţionează principiul acceleratorului, precum: existenţa unei faze de expansiune economică (boom economic), în care veniturile să aibă o tendinţă de creştere, şi un orizont de timp mai mare de un an, pentru a avea răgazul realizării investiţiei; utilizarea la capacitate maximă a capacităţilor de producţie existente; se consideră că acceleratorul însuşi este o mărime constantă;

Dincolo de efectele benefice ale acceleratorului (creşterea investiţiilor, care înseamnă dezvoltare), Paul Samuelson consideră principiul acceleratorului şi ca un puternic factor de instabilitate economică. Dacă vânzările întreprinderilor cresc şi apoi scad, principiul acceleratorului poate amplifica fluctuaţiile create. El provoacă, astfel, investiţii nete în perioadele de avânt, dar incită, în aceeaşi măsură, la dezinvestiţii nete în perioadele de criză sau scădere economică. Pe măsură ce sporul cererii de consum începe să se reducă, nivelul cererii de investiţii va scădea într-o măsură mai mare. Chiar şi o scădere uşoară a cererii de consum poate reduce investiţiile la zero.

În concluzie, atât multiplicatorul, cât şi acceleratorul reprezintă două concepte care acţionează combinat şi interdependent. Astfel, dacă multiplicatorul exprimă influenţa investiţiilor asupra veniturilor, acceleratorul pune în evidenţă influenţa inversă, respectiv a veniturilor asupra investiţiilor (ambele procese, la nivel macroeconomic). În ambele cazuri influenţa se realizează, direct sau indirect, prin intermediul consumului, astfel că dependenţa producţiei de consum este o realitate economică de care trebuie să se ţină seama întotdeauna.

CAPITOLUL VII

ECHILIBRUL ŞI DEZECHILIBRUL MACROECONOMIC

7.1. Teoria echilibrului economic – concept, forme, condiţii de echilibru

Economia reprezintă o realitate dinamică, aflată în continuă mişcare. Ea se prezintă ca un *sistem integrat* de sectoare, ramuri şi activităţi productive, de repartiţie, schimb şi consum, juridice, economice, organizatorice şi social-culturale. „Fără un astfel de sistem – care să producă hrana, s-o prelucreze, s-o ambaleze şi s-o distribuie, care să fabrice stofe şi să confecţioneze îmbrăcăminte, care să construiască case şi să le mobileze, să asigure servicii medicale şi de învăţământ, să legifereze şi să menţină ordinea, să pregătească apărarea colectivităţii – viaţa ar fi grea. Iată deci funcţia lui. Sistemul economic optim este acela care furnizează maximum din ceea ce au nevoie oamenii"**25**. Aceste activităţi sunt realizate şi asigurate de către agenţii economici şi ghidate, înainte de toate, prin „mâna invizibilă" a pieţei, prin mecanismele acesteia. Dar, la scara economiei naţionale, ele nu se pot desfăşura în condiţii optime, în corelaţie cu trebuinţele indivizilor şi ale societăţii, fără o anumită *stare de concordanţă*, denumită *echilibru macroeconomic*, între toate sectoarele şi ramurile, între componentele mecanismului economic, care deşi se află într-o anumită interdependenţă, au o funcţionalitate proprie şi sunt în mişcare. Drept urmare, problema echilibrului macroeconomic (echilibrul general al economiei) ocupă un loc important în teoria şi practica economică. Definirea echilibrului variză de la o teorie la alta, dar conceptul de bază rămâne acelaşi.

Caracterul complex şi mereu schimbător al trebuinţelor şi resurselor economice, fenomenele de instabilitate din economia mondială etc. situează în actualitate problemele echilibrului economic şi creşterii economice.

În condiţiile economiei de piaţă concurenţiale, echilibrul economic se manifestă sub forma unei stări proprii pieţei, generată de acţiunea agenţilor economici în calitatea lor de producători –

---

[25] J. K. Galbraith, Ştiinţa economică şi interesul public, Bucureşti, 1982, pg. 11.

vânzători şi de consumatori – cumpărători. Agenţii economici producători urmăresc maximizarea profiturilor lor, în timp ce agenţii economici consumatori, satisfacerea trebuinţelor lor. Din modul de acţiune şi de comportare a acestor agenţi economici pe piaţă, în funcţie de propriile lor interese, *echilibrul economic concurenţial apare sub forma raportului dintre cererea şi oferta ce se manifestă pe pieţele bunurilor economice*, *pieţele monetare şi de capitaluri*, *piaţa muncii*, *care*, *în unitatea şi interdependenţa lor reprezintă forme de existenţă a echilibrului macroeconomic***26**.

Altfel spus, *echilibrul macroeconomic exprimă starea de concordanţă relativă dintre cererea şi oferta agregate*, *în cadrul sistemului de pieţe*, *la nivelul economiei naţionale*. Acesta are la bază alocarea şi folosirea raţională a resurselor, funcţionarea normală a potenţialului de producţie şi de circulaţie, a tuturor componentelor mecanismului economic, în interdependenţa lor. Starea de echilibru economic este o expresie a compatibilităţii, a concordanţei relative a deciziilor luate de agenţii economici producători şi respectiv consumatori, aceasta menţinându-se într-o anumită perioadă de timp, până în momentul în care intervin factori perturbatori, cu acţiune contrarie.

Echilibrul macroeconomic presupune realizarea echilibrului pe piaţa bunurilor şi serviciilor, *pe piaţa muncii*, *pe piaţa capitalului*, *pe piaţa monetară*, *deci a echilibrului material*, *financiar-monetar*, *bugetar* etc., *care înseamnă de fapt*, *mai multe echilibre parţiale*. Există, în acest caz, o relaţie ca de la parte la întreg: asigurarea echilibrelor menţionate, în dinamică, se reflectă favorabil în cadrul echilibrului macroeconomic, după cum eventualele disfuncţionalităţi ale acestora afectează buna funcţionare a economiei naţionale în ansamblul ei. Ansamblul echilibrelor parţiale dintr-o economie se oglindeşte în echilibrul economic general.

---

[26] A se vedea: Dorfman R., Samuelson P.A., Solow R., în Linear Programming and Economic Analysis, New York, McGrow - HIII, 1958; Debron G., Teory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibriumm, Wiley, 1959, Cowles Monograph 17.

Economia naţională se află în echilibru, atunci când ea realizează acel volum al producţiei pe care poate să-l producă, dispunând de potenţial productiv necesar şi în condiţiile în care cantitatea respectivă de bunuri este cerută de piaţă. Producţia optimă presupune, deci, situaţia când cantitatea de bunuri oferite (bunuri de consum şi bunuri capital) este egală cu cantitatea de bunuri cerute. Aceasta înseamnă că rata de creştere a producţiei este egală cu rata de creştere a cheltuielilor, că nu există nici supraproducţie şi nici subproducţie.

În strânsă legătură cu echilibrul economic se află *optimul economic*, adică acea variantă de echilibru care asigură obţinerea unor rezultate economice maxime pe unitatea de cheltuială, în condiţiile protejării mediului natural.

Nivelul de echilibru macroeconomic reprezintă un concept teoretic, care în practică se manifestă ca tendinţă a evoluţiei economiei naţionale, de a depăşi numeroase şi variate dezechilibre.

Teoria echilibrului macroeconomic surprinde următoarele două *forme fundamentale* ale acestuia:

a) *echilibrul static*, care reflectă acea stare momentană a economiei, considerată doar ca o ipoteză de lucru, fără corespondenţă în realitate. Acest echilibru s-ar caracteriza prin manifestarea unor schimbări imperceptibile şi nesemnificative între diferitele mecanisme şi structuri ale economiei, astfel încât starea generală a acesteia să rămână neschimbată. Altfel spus, echilibrul static presupune o multitudine de variabile, astfel legate între ele, încât face imposibilă orice instabilitate a sistemului economic, lucru care în realitate nu se întâmplă, decât eventual pe termen scurt.

b) *echilibrul dinamic*, care se referă la *tendinţa* obiectivă de adaptare, de corelare în dinamică a ofertei la exigenţele cererii şi de realizare a concordanţei necesare dintre aceste mărimi, de fiecare dată la un alt nivel. Echilibrul dinamic presupune modificarea sistemului economic, ca urmare a modificării raportului dintre resurse şi nevoi, dintre cererea globală şi oferta globală. Acesta presupune mişcarea subsistemelor economiei naţionale, ruperea coerenţei structurilor existente şi crearea de noi compatibilităţi

structurale, adică restabilirea unui nou echilibru, după care urmează reapariţia dezacordurilor între structurile interne ale economiei ş.a.m.d.

Principalii *factori* care determină dinamica echilibrului macroeconomic sunt: a) *populaţia*, care, prin numărul, structura pe vârstă şi profesii, nivelul de calificare etc., aflate în continuă mişcare, determină schimbări corespunzătoare în ansamblul cererii; b) *progresul tehnico-ştiinţific*, care duce la apariţia unor noi trebuinţe, noi subramuri, la modificări în structura şi nivelul lor şi, implicit, la schimbări ale ofertei şi cererii globale, la ajustări ale raportului dintre acestea; c) *comportamentul agenţilor economici*, care se schimbă mereu, atrăgând după sine noi orientări în folosirea veniturilor, pentru consum şi pentru investiţii, precum şi în plasarea capitalurilor în afaceri; d) *limitele resurselor naturale*, care acţionează restrictiv, impunând restructurări în alocarea şi combinarea factorilor de producţie etc.

Există două mari teorii în ceea ce priveşte echilibrul macroeconomic: *teoria clasică* (*neoclasică*) *şi teoria keynesiană*.

Conform *teoriei clasice şi neoclasice*, într-o societate acţionează mecanisme naturale de schimb, iar producţia naţională se stabileşte spontan şi necesar la acel nivel la care toţi lucrătorii sunt ocupaţi deplin şi toate capitalurile disponibile sunt utilizate de asemenea integral. Cu alte cuvinte, echilibrul economic general se produce atunci când într-o economie există starea de ocupare deplină a forţei de muncă. Modelul clasic presupune un echilibru caracterizat prin maximizarea producţiei, a beneficiilor şi tuturor remuneraţiilor.

Cel care a reuşit o analiză pertinentă şi mult mai aproape de realitate a echilibrului macroeconomic a fost marele economist englez *J.M. Keynes*, care a reuşit să evidenţieze unele erori ale raţionamentului clasic şi neoclasic şi să construiască un alt model de echilibru economic. *Principalele caracteristici* ale modelului keynesian se reduc la următoarele aspecte: *a*) acest model se bazează pe o *teorie dinamică a fluxurilor economice*, compatibilă cu o pluralitate de echilibre diferite, între care echilibrul ocupării depline constituie una dintre posibilităţi; *b*) el include *mai multe variabile*

decât modelul clasic şi presupune, în consecinţă, mai puţine constante; c) presupune o abordare în *termeni de circuit*, astfel că modelul economic constă în relaţii de cauzalitate între variabilele care se influenţează reciproc şi care asigură realizarea echilibrului global; *d*) acest model evidenţiază *importanţa cererii globale* în asigurarea echilibrului economic; *e*) funcţionalitatea şi înţelegerea modelului keynesian presupun analiza raportului ce se stabileşte între *anticipările agenţilor economici şi răspunsurile realităţii*.

În cadrul modelului de echilibru elaborat de J.M. Keynes, sunt esenţiale cunoscutele *ecuaţii de echilibru*, privind relaţiile dintre venit (Y), consum (C), investiţii (I) şi economii (S), astfel:

$Y = C + I$; $C = Y - I$; $I = Y - C$; $S = Y - C$; $S = I$, aceasta din urmă fiind o relaţie fundamentală, deoarece transformarea economiilor în investiţii reprezintă cheia problemei în realizarea echilibrului economic.

Condiţia de echilibru macroeconomic în economia unei ţări este ca oferta globală (Y) să fie egală cu cererea globală (D), adică $Y = D$. De precizat, că oferta globală este reflectată de produsul naţional brut sau venitul naţional, care se repartizează pentru consum (C) şi pentru economii (E). Dar, cererea globală cuprinde cererea de bunuri de consum şi cererea de bunuri de investiţii. Deci, $D = C + I$ *şi* $Y = C + I$. Venitul este folosit, o parte pentru cumpărarea bunurilor de consum (C) şi altă parte pentru economii (S). Rezultă deci că $Y = C + S$ sau $C + S = C +$ I s-au $S = I$. Aceasta înseamnă că, pentru realizarea echilibrului pe piaţa produselor şi serviciilor, trebuie ca tot ce s-a produs să fie şi cumpărat şi, în consecinţă, tot ceea ce este neconsumat (adică ceea ce este economisit) să fie investit. În aceste condiţii, cererea excedentară (De) este nulă. Cererea excedentară este diferenţa dintre cantităţile de bunuri materiale şi servicii cerute de consumatori (D) şi producţia curentă (Qc), la care se adaugă rezervele necesare (Rn). Deci $De = D - (Qc ? Rn)$.

În funcţie de conţinutul proceselor economice şi de modul de exprimare a rezultatelor economice, echilibrul economic îmbracă următoarele *forme*: *material*, *valoric şi al resurselor de muncă*.

Echilibrul economic material exprimă acea stare de

concordanţă relativă între volumul, structura şi calitatea producţiei (oferta globală – Y) pe de o parte, şi nevoile de consum final şi de producţie (cerere globală – D), sub aspect cantitativ, structural şi calitativ, pe de altă parte. De pildă, pentru a asigura o anumită cantitate de energie electrică este necesară o cantitate determinată de combustibili, într-o anumită structură şi putere calorică.

Echilibrul economic valoric exprimă concordanţa relativă între diferitele structuri valorice al rezultatelor economice, între acestea şi eforturile depuse. În cadrul acestuia se disting forme speciale, cum sunt: *echilibrul monetar*, *echilibrul valutar*, *echilibrul financiar*, *echilibrul bugetar*. De exemplu: echilibrul monetar-bănesc exprimă concordanţa relativă dintre expresia bănească a fondului de bunuri economice existente pe piaţă şi cantitatea de bani în circulaţie; echilibrul valutar evidenţiază concordanţa relativă între încasările şi plăţile în valută; echilibrul financiar reliefează concordanţa relativă între sursele financiare şi necesităţile de plată ale agenţilor economici; echilibrul bugetar reflectă concordanţa relativă între veniturile şi cheltuielile bugetare.

Echilibrul resurselor de muncă reflectă concordanţa relativă dintre cantitatea, structura şi calitatea factorului uman activ disponibil şi necesităţile de resurse de muncă ale utilizatorilor (agenţilor economici).

Pe piaţa bunurilor economice, condiţia de echilibru este ca suma dintre oferta globală (Y) şi import (H) să fie egală cu suma dintre cererea globală (D) şi export (E). Deci: $Y + H = D + E$ sau $C + S + H = C + I + E$. Adică, $S + H = I + E$, sau $S - I = E - H$. Deci, condiţia de echilibru pe această piaţă este ca diferenţa dintre economii şi investiţii să fie egală cu diferenţa dintre export şi import, luându-se în considerare şi relaţiile economice ale ţării respective cu exteriorul.

Pe piaţa monetară, echilibrul este asigurat, când cererea de bani (Din) este egală cu oferta de bani (Ym), ambele fiind în concordanţă cu cererea şi oferta de bunuri economice. Luându-se în calcul cei mai importanţi factori care acţionează asupra cererii şi ofertei de bani (masa monetară – M; viteza de circulaţie a banilor –

V; volumul global al tranzacţiilor pe această piaţă – T; nivelul general al preţurilor – P), condiţia de echilibru devine: *M'V = Pt*. Adică, oferta reală de bani este egală cu cererea reală de bani.

Pe piaţa muncii există o condiţie similară de echilibru: cererea de locuri de muncă (DL) este egală cu oferta de locuri de muncă (YL), astfel: *YL = DL*.

Condiţiile de echilibru în teoria clasică şi în concepţia lui J.M. Keynes se pot sintetiza în tabelul de mai jos:

Teoria clasică	Forme de pieţe	
	I. *Piaţa bunurilor*	
1. S = S (I)	Comportamentul economiilor	
2. I = I (I)	Comportamentul investiţiilor	
3. S = I	Condiţia de echilibru	
	II. *Piaţa monetară*	
4. M = M0	Oferta de monedă	
5. L = L (py)	Cererea de monedă	
6. L = M	Condiţia de echilibru	
	III. *Piaţa muncii*	
7. Y = f (N)	Funcţia de producţie	
8. f (Nd) = W/p	Cererea de muncă	
9. Ns = f (W/p)	Comportamentul salariaţilor cu contract de muncă	
10. Ns = Nd	Condiţia de echilibru	

Sursa: *Abraham-Frois G., Economie politique – IV, 1988*.

Notaţiile folosite în tabel au următoarele semnificaţii: S – economii; Y = producţie (venit); I – investiţii; M = oferta de monedă; L = cererea de monedă; p = preţul bunurilor; N = volumul ocupării; W = productivitatea marginală a muncii; Ns = numărul salariaţilor; Nd = volumul cererii de lucrători; W/p = nivelul salariului real; i = rata dobânzii.

Din sinteza prezentată rezultă următoarele *concluzii*:

I. *Pe piaţa bunurilor economice*: a) teoria clasică priveşte economiile în funcţie de rata dobânzii, în timp ce J.M. Keynes în funcţie de nivelul venitului; b) în ambele cazuri, investiţia este o funcţie (descrescătoare) de rata dobânzii; c) economiile sunt egale cu investiţiile în ambele teorii.

II. *Pe piaţa monetară*: a) oferta de monedă este fixată la nivelul lui M0 în ambele teorii; b) cererea de monedă este în funcţie de valoarea producţiei în ambele teorii, în plus la Keynes şi de rata dobânzii; c) condiţia de echilibru este aceeaşi în ambele teorii.

III. *Pe piaţa muncii*: a) în funcţie de producţie, în ambele cazuri, se stabileşte după gradul de ocupare; b) atât pentru clasici, cât şi pentru Keynes, cererea de muncă este determinată de egalitatea dintre salariul real şi productivitatea marginală a muncii; c) pentru clasici, comportamentul salariaţilor este o funcţie crescătoare faţă de salariul real, în timp ce pentru Keynes este în funcţie de evoluţia productivităţii marginale.

Dacă pe piaţa bunurilor economice şi pe piaţa monetară condiţiile de echilibru sunt identice, pe piaţa muncii ele se diferenţiază. În teoria clasică, corelaţia de echilibru este dată de egalitatea dintre cererea şi oferta de muncă, iar în concepţia lui J.M. Keynes, această condiţie nu este pertinentă, datorită fenomenului de şomaj involuntar.

7.2. Teoria dezechilibrului economic – concept, forme, cazuri de dezechilibru

În economia contemporană, realitatea arată că agenţii economici care sunt susceptibili de a economisi, în general, nu sunt aceeaşi cu cei care iau decizia de a investi, existând posibilitatea dezechilibrului economic, dereglarea raportului dintre cererea şi oferta globală faţă de nivelul de echilibru (I ? S sau I ? S).

Mărimile măsurabile, care se compară şi care evidenţiază egalitatea sau inegalitatea dintre ele, sunt rezultatul acţiunii conjugate a unor forţe opuse. În cazul echilibrului, ele se anulează reciproc, în timp ce în situaţia de dezechilibru, unele devin preponderente în raport cu altele.

Dezechilibrul economic general reflectă acea situaţie a unei

economii, *caracterizată prin dereglarea raportului dintre cererea globală şi oferta globală*, *în cadrul sistemului de pieţe* (*piaţa bunurilor*, *piaţa monetară*, *piaţa muncii* etc.).

În acest sens, se poate spune că cele mai semnificative dezechilibre dintr-o economie naţională sunt: stagnarea sau contracţia producţiei; inflaţia sau deflaţia; subocuparea (şomajul) sau, mai rar, supraocuparea etc.

Dezechilibrul economic se poate interpreta fie ca o stare *normală* a dezvoltării economice, fie ca o stare *anormală*, rezultată din încălcarea regulilor fundamentale ele economiei de piaţă. Indiferent de caracteristica stării sale, dezechilibrul economic (ca şi echilibrul dinamic) se manifestă, în condiţiile mişcării reale a vieţii economice, nu absolut, ci ca *tendinţă*.

Dezechilibrele manifestate şi percepute ca stări normale ale activităţii economice sunt acelea care însoţesc dezvoltarea economică de ansamblu şi sunt, în consecinţă, acceptate de societate (de exemplu, într-o activitate economică depăşirea cheltuielilor de către venituri reprezintă o formă a dezechilibrului normal; această situaţie întâlnită în majoritatea activităţilor agenţilor economici stă la baza înviorării ofertei de bunuri economice şi satisfacerii corespunzătoare a cererii).

Dezechilibrele cunoscute ca stări anormale într-o activitate economică sunt acele dezechilibre nedorite şi neacceptate de societate, care pot provoca tensiuni sociale şi politice şi care sunt reflectate de regulă în scăderea economică (de exemplu, creşterea cheltuielilor bugetare peste nivelul veniturilor bugetare creează un deficit bugetar, care trebuie finanţat, iar de cele mai multe ori această finanţare va genera fie o creştere a presiunii fiscale asupra populaţiei şi agenţilor economici, fie o emisiune monetară fără acoperire, deci inflaţie).

În funcţie de cele două stări amintite, *formele fundamentale* ale dezechilibrului economic general, în cadrul unei economii de piaţă concurenţiale, sunt: *presiunea* şi *absorbţia*.

Presiunea este considerată expresia unui *dezechilibru normal* şi se caracterizează prin existenţa unei *oferte excedentare*, ceea ce

înseamnă că vânzătorii „aleargă" după cumpărători, adică vorbim de o piaţă a cumpărătorilor (buyers market). Starea de presiune presupune o concurenţă acerbă între vânzători, cumpărătorii făcând selecţia bunurilor care se produc, pentru că au posibilitatea să aleagă.

Absorbţia este reflectarea unui *dezechilibru anormal* şi se caracterizează printr-o *cerere excedentară*, ceea ce înseamnă o penurie de ofertă, adică este o piaţă a vânzătorilor (sellers market). În această situaţie, cumpărătorul este cel care „stă la rând", la nivelul acestuia manifestându-se o aspiraţie nesatisfăcută. Starea de absorbţie se traduce în realitate prin concurenţa puternică între cumpărători şi formarea „cozilor" de aşteptare în magazine.

Când se creează o egalitate între nivelul aspiraţiei vânzătorului şi cel al consumatorului, pe piaţă se manifestă starea de echilibru.

Dezechilibrele economice sunt expresia influenţei unei sume de factori (modificarea limitelor resurselor şi tehnologiilor, restricţiile sau posibilităţile consumatorilor privind cumpărarea de bunuri şi servicii, greşeli de politică economică pe termen lung etc.), astfel că în acest sens, pe piaţă există în orice moment surplusuri din partea cererii sau ofertei, economia fiind dominată de dezechilibre. De altfel, acestea surprind fiecare moment din dinamica vieţii economice, însă aspectul important care-l interesează pe economist este trendul raportului (decalajului) dintre cererea şi oferta globală. Dacă această marjă are o tendinţă de creştere, economia se află într-un proces de dezechilibru, şi este nevoie de politici macroeconomice adecvate pentru stoparea acestui proces. Dacă însă decalajul dintre cele două mărimi tinde să se micşoreze, economia se caracterizează printr-un echilibru dinamic, cele două mărimi (cererea şi oferta) sunt într-un proces de adaptare una la exigenţele celeilalte, iar măsurile de politică macroeconomică aplicate trebuie să continue.

Aşadar, cauzele fundamentale ale dezechilibrelor macroeconomice se referă, fie la *excesul de ofertă*, fie la *excesul de cerere*. În funcţie de aceste evoluţii ale mărimilor implicate, principalele dezechilibre economice se manifestă în următoarele

cazuri: *a*) *excesul de ofertă pe piaţa bunurilor economice*, *combinat cu excesul de ofertă pe piaţa muncii şi b*) *excesul de cerere pe piaţa bunurilor*, *combinat cu excesul de ofertă pe piaţa muncii*.

a) *Excesele de ofertă*, *atât pe piaţa bunurilor*, *cât şi pe piaţa muncii* se concretizează în imposibilitatea vânzării unei părţi a bunurilor produse şi în neutilizarea unei părţi din forţa de muncă disponibilă, adică în creşterea şomajului (cu alte cuvinte, producţie fără desfacere şi oameni fără ocupaţie). Excesul de ofertă pe piaţa bunurilor economice (presiunea) are mai multe *cauze*, printre care enumerăm: scăderea puterii de cumpărare a populaţiei, care nu mai poate absorbi o parte din masa de bunuri de pe piaţă; incertitudinile pieţei, care determină pe fiecare producător să-şi formeze rezerve (stocuri) de produse, pentru a nu pierde potenţialii cumpărători, rezerve care, la nivel naţional, depăşesc cu mult cererea normală de bunuri; formarea unui surplus de capacităţi de producţie, ca urmare a creşterii investiţiilor, capacităţi care nu-şi găsesc pe deplin corespondenţa în planul cererii globale etc.

b) *Excesul de cerere pe piaţa bunurilor şi excesul de ofertă pe piaţa muncii* reprezintă o combinaţie mai gravă prin implicaţiile sale economico-sociale, întrucât conduce de regulă la manifestarea simultană într-o economie a celor două fenomene – inflaţie şi şomaj. Printre cauzele care pot determina excesul de cerere (absorbţia) pe piaţa bunurilor se pot enumera: satisfacerea insuficientă a aspiraţiilor consumatorilor, care sunt nevoiţi să recurgă la substituiri de bunuri forţate, inclusiv la economii silite, întreţinând astfel şi mai mult cererea; disproporţiile între ramurile de producţie, care se reflectă într-un volum mai mic al ofertei de bunuri în raport cu cererea de bunuri de producţie şi de consum din partea agenţilor economici şi populaţiei; potenţialul investiţional scăzut etc.

CAPITOLUL VIII
FLUCTUAŢIILE ACTIVITĂŢII ECONOMICE

8.1. Ciclicitatea – trăsătură a evoluţiei activităţii economice

Factorii activităţii economice au o evoluţie neliniară, fiecare factor acţionează cu o intensitate diferită şi are o perioadă diferită de reproducţie şi utilizare eficientă. De asemenea, investiţiile şi

consumul, în toate componentele lor, împreună cu factorii interni extraeconomici (politici, sociali, cultural-spirituali, psihologici ş.a.) şi factorii economici externi acţionează în sensuri şi cu intensităţi diferite asupra rezultatelor economice. Drept urmare, dinamica reală a activităţii economice este *fluctuantă*, cunoscând, în timp, creşteri, stagnări sau reduceri. Periodic, economia naţională, în ansamblul ei, sau domenii importante ale acesteia, cunosc dezechilibre semnificative ce pun în evidenţă stări de criză sau recesiune.

Structura fluctuaţiilor activităţilor economice este următoarea: *fluctuaţii sezoniere*; *fluctuaţii întâmplătoare*; *fluctuaţii ciclice*.

Fluctuaţiile sezoniere reprezintă variaţiile activităţilor economice în interiorul perioadei de un an şi sunt generate de cauze naturale sau sociale. De exemplu, factorii de ordin natural-climatic produc fluctuaţii ale producţiei în agricultură, construcţii, turism, unele ramuri ale industriei etc. Factorii de ordin social (tradiţiile, obiceiurile, sărbătorile religioase etc.) influenţează ritmul activităţilor productive, al comerţului ş.a. Fluctuaţiile sezoniere au loc cu o anumită regularitate, fiind explicabile şi previzibile.

Fluctuaţiile întâmplătoare (*accidentale*) sunt variaţii ale nivelului şi stării producţiei sociale determinate de evenimente neaşteptate sau neobişnuite cum ar fi: războaie, calamităţi naturale, evenimente social-politice deosebite, decizii neaşteptate ale unor mezoagenţi economici, o anumită stare de spirit a populaţiei ş.a. Ele pot afecta în mod direct o ţară sau alta, dar prin efectul de interdependenţă şi propagare pot genera fluctuaţii ale activităţii economice într-un grup de ţări, într-o zonă a lumii sau în întreaga lume.

Fluctuaţiile ciclice sunt fenomene repetabile şi constau în variaţii ale activităţii economice agregate, care se caracterizează, succesiv, prin creşterea cumulativă a producţiei, veniturilor şi utilizării forţei de muncă, şi prin stagnările sau descreşterile cumulative ale acestora. Cauzele fluctuaţiilor ciclice se află în sfera economicului, ţin de funcţionarea producţiei sociale, de interdependenţele dintre părţile sale, iar factorii exteriori

economicului le pot influenţa dar nu determina.

Echilibrul macroeconomic nu este un proces lin şi nici ireversibil. El se formează în cadrul ciclului economic **27** (fluctuaţiilor economice).

În economie, *ciclicitatea* reprezintă acea formă de mişcare a activităţii economice, dintr-o ţară, în care fazele de creştere (expansiune) alternează cu cele de descreştere şi stagnare. În decursul unei perioade îndelungate de timp, fiecare economie naţională cunoaşte o evoluţie oscilantă (fluctuantă), faţă de tendinţa generală a creşterii economice cunoscută sub denumirea de *trend***28**. În cadrul unor perioade mai scurte de timp, evoluţia reală a rezultatelor macroeconomice poate fi superioară sau inferioară mediei, adică trendului general crescător.

Ciclicitatea se apreciază prin analiza unuia sau a mai multor indicatori macroeconomici: produsul naţional, venitul naţional, ocuparea forţei de muncă etc.

În caracterizarea calităţii dezvoltării şi creşterii economice trebuie avute în vedere următoarele *elemente*: a) existenţa unor stări diferite ale economiei naţionale, denumite *fazele ciclului*

---

[27] Fluctuarea activităţii economice a avut surse şi forme de manifestare diferite. Astfel, în secolul al XVIII-lea, şi mai înainte, ele au fost legate de evenimente excepţionale: războaie (în Anglia, criza din 1763; în SUA, criza din 1783); speculaţii financiare; recolte slabe şi foamete (crizele franceze din 1770 şi 1789) etc. Crizelor de subproducţie din perioada economiei preindustriale le urmează crizele de supraproducţie din perioada industrialismului. Începând cu deceniul trei al secolului al XIX-lea, fluctuaţiile economice cu caracter de criză au revenit cu o anumită regularitate, luând forma pe care economia politică o numeşte ciclul economic, iar mişcarea respectivă - ciclicitate. Cele mai reprezentative oscilaţii cu caracter de criză sunt cele din anii: 1825; 1836; 1847; 1857; 1866; 1873; 1882; 1890; 1900; 1907; 1913; 1920; 1929-1933 ş.a. Vezi, în acest sens: Dictionaire d'histoire economique de 1800 de nos Jours, Hatiers, Paris, 1987, pg. 90-117.

[28] Trendul creşterii economice reprezintă direcţia principală de mişcare a economiei naţionale într-o perioadă îndelungată de timp (30-50 de ani). Ea se prezintă ca o dreaptă care măsoară schimbarea medie a activităţii economice în cadrul perioadei analizate.

economic, în cadrul cărora performanţele agregate ale economiei naţionale au anumite caracteristici şi prezintă fluctuaţii notabile (ritmul de creştere a producţiei sociale şi a venitului naţional, nivelul eficienţei economice, gradul de ocupare a forţei de muncă, nivelul de trai ş.a. sunt foarte diferite); b) stările sau fazele evoluţiei economiei se înlănţuiesc, fiecare fază pregătind condiţiile pentru derularea fazei următoare; raporturile dintre faze devin cauzale şi au ca efect schimbări de ordin cantitativ în viaţa economică a societăţii; c) fazele sau stările evoluţiei macroeconomice se repetă după un anumit timp astfel că, în linii mari, fazele unui ciclu se aseamănă cu fazele altui ciclu economic.

Ciclicitatea reprezintă forma de evoluţie firească, normală a activităţilor economice, iar *ciclul economic* cuprinde succesiunea în timp şi schimbarea periodică a condiţiilor şi rezultatelor reproducţiei şi creşterii economice.

Ciclul economic reprezintă acea perioadă de timp care separă două crize economice, sau, perioada care se scurge de la începutul unei crize până la începutul crizei următoare. În general, prin *ciclu economic* se înţelege o durată de timp determinată, în cadrul căreia activitatea economică parcurge, în evoluţia sa, anumite faze ce au caracter repetabil şi într-o anumită succesiune.

În principiu, elementele componente ale unui ciclu economic sunt cele *două faze* ale sale, care se deosebesc una de alta, dar se intercondiţionează reciproc: a) *faza de expansiune* (de creştere economică); b) *faza de depresiune* (de scădere economică).

Faza de expansiune este faza de creştere a variabilelor economice care cuantifică procesul economic. Ea reprezintă un proces de avânt cumulativ, de autoalimentare, de autoîntreţinere şi autoaccelerare a activităţilor economice, fiind un rezultat imediat al creşterii cererii agregate. Faza de expansiune se propagă întotdeauna de la nivelul microeconomic spre nivelul macroeconomic. De aceea, creşterea economică se bazează pe stimularea agentului economic, care să conducă la o „încălzire" a economiei. Plafonul maxim al expansiunii – cel care precede faza de recesiune – este determinat de multiple cauze (epuizarea resurselor

economice, creşterea costurilor unitare, fenomene social-politice şi militare etc.), însă cauza determinantă a fenomenului este evoluţia specifică a randamentului factorilor de producţie, respectiv *legea randamentelor descrescânde a utilizării factorilor de producţie*, la nivelul economiei naţionale.

Faza de depresiune este faza de scădere a variabilelor economice prin care se cuantifică procesul macroeconomic. Ea reprezintă un proces de declin cumulativ al activităţilor economice, de scădere a surselor de încurajare a creşterii economice, fiind un rezultat imediat al reducerii cererii agregate. Faza de recesiune se propagă întotdeauna de la nivelul macroeconomic spre nivelul microeconomic. Prin urmare, „răcirea" economiei trebuie să se facă prin instrumente de politică macroeconomică.

De la expansiune la depresiune se trece printr-un fenomen denumit *contracţie* (*punctul de contracţie*), iar de la depresiune la expansiune se trece prin intermediul *relansării* (*punctul de relansare*). *Punctul de contracţie* este punctul în care factorii ce concură la frânarea sau scăderea variabilelor economice încep să domine factorii care încurajează creşterea economică. Din acel moment, economia intră într-o perioadă de *recesiune* (dacă schimbarea este lentă) sau într-o perioadă de *criză* (dacă contracţia este bruscă şi puternică), ambele caracterizând faza de depresiune. *Punctul de relansare* este punctul în care factorii care concură la încurajarea creşterii economice devin mai puternici decât obstacolele în calea creşterii economice. Acest moment marchează sfârşitul fazei de depresiune şi începutul unei noi faze de expansiune economică.

Măsurarea unui ciclu economic se realizează prin indicatorul denumit *amplitudinea ciclului economic*, care se referă la mărimea variabilelor specifice activităţii economice (de exemplu, mărimea PIB) în punctul de relansare, comparativ cu punctul de contracţie. Amplitudinea ciclului economic exprimă, aşadar, „distanţa" pe care se deplasează mărimea PIB între cele două puncte ale ciclului economic. Modul de calcul este: *Ai = PIBC – PIBR*, unde: Ai – amplitudinea ciclului economic „i"; PIBC – mărimea PIB în punctul

de contracţie; PIBR – mărimea PIB în punctul de relansare.

Perioada ciclului economic reprezintă intervalul de timp pe care se întinde ciclul economic analizat. El se măsoară, fie între două *puncte de contracţie*, fie între două *puncte de relansare*. Atunci când perioada ciclului economic se măsoară între două puncte de contracţie, ea se numeşte perioadă *închisă* a ciclului economic, iar când măsurarea se face între două puncte de relansare, avem o perioadă *deschisă* a ciclului economic.

8.2. Tipologia ciclurilor economice

După manifestarea în timp, în literatura de specialitate, ciclurile economice sunt clasificate în *trei tipuri*, care se întrepătrund şi, până la un anumit punct, se suprapun: 1. ciclurile lungi (seculare); 2. ciclurile medii (decenale); 3. ciclurile mici (scurte).

1. *Ciclurile economice lungi* (*seculare*), cunoscute şi sub denumirea de *cicluri Kondratiev* (după numele economistului rus care le-a studiat primul), surprind comportamentul sau evoluţia normală a afacerilor în ansamblul unei perioade de *50 – 60 de ani*. Aceste cicluri reflectă tipul dezvoltării economice în decursul unei perioade îndelungate, în care se afirmă şi apoi decade un anumit *mod tehnic de producţie* (acesta desemnează nivelul calitativ şi caracteristicile de ansamblu ale factorilor de producţie, atât ale celor clasici, cât şi ale neofactorilor). Un ciclu economic secular corespunde *revoluţiilor tehnologice*, adică inovaţiilor tehnologice majore**29**.

Când societatea creează un nou mod tehnic de producţie, acesta are o perioadă de 20 – 30 de ani în care funcţionează eficient şi îşi dezvăluie capacităţile sale de progres economic. Treptat, el ajunge la un anumit prag, pe care nu-l poate depăşi, intrând în conflict cu posibilităţile oferite de societate şi natură, pe baza cărora a înflorit. Apare tendinţa de reducere a eficienţei economice, în primul rând, a ratei profitului. Începe o etapă de tranziţie spre un nou mod tehnic de producţie. Această perioadă, de 20 – 30 de ani,

---

[29] Encyclopedie de l'economie et de la gestion, Hachette Education, 1991, pg. 298.

scoate în evidenţă limitele vechiului mod tehnic de producţie, dar el se perpetuează în virtutea unor factori iniţiali, paralel cu apariţia şi extinderea în economie a noului mod tehnic de producţie. Odată cu generalizarea noului mod tehnic de producţie, se inaugurează un salt calitativ în domeniul factorilor de producţie şi apare o nouă „undă lungă" de dezvoltare economică. Prin urmare, fazele ciclului economic secular sunt: *faza ascendentă* şi *faza descendentă*, fiecare dintre ele având o durată de 25 – 30 de ani.

Faza ascendentă a ciclului economic secular se caracterizează prin preponderenţa anilor de prosperitate economică, ritmuri relativ înalte ale creşterii economice, datorită sporirii continue a venitului naţional, a producţiei şi desfacerii, a investiţiilor şi consumului. Ca atare, are loc şi ridicarea nivelului de trai al populaţiei. În această fază se manifestă şi perioade de recesiune (criză) economică, dar care au o mică amploare, fiind dominate de perioadele de expansiune economică, care sunt preponderente.

În *faza descendentă* a ciclului secular are loc o încetinire a ritmului creşterii economice, a investiţiilor şi veniturilor, iar gradul de ocupare se înrăutăţeşte. Anii de recesiune sunt mai numeroşi, crizele economice sunt mai profunde, de amploare, iar persistenţa în economie a unor stări negative (inflaţie, şomaj) se accentuează.

Succesiunea celor două faze ale ciclului lung şi repetarea lor la intervale de 50 – 60 de ani este *explicată* în mod diferit de către diferiţi autori. Astfel, unii explică ciclul lung şi fazele sale se prin ciclicitatea noutăţilor şi perfecţionărilor tehnice şi tehnologice sau prin atragerea în exploatare a unor noi resurse naturale şi materiale. Alţi specialişti încearcă să explice acest fenomen prin perioadele de pregătire şi purtare a războaielor, perioade cărora le-ar corespunde creşteri economice şi investiţii reale susţinute, generate, în special, de creşterea cheltuielilor pentru înarmare. Conform acestor opinii, fazele descendente corespund perioadelor postbelice, când apar restructurări masive ale sistemului economic. Alţi autori au încercat să explice ciclul lung prin evoluţia producţiei şi stocurilor de aur sau a producţiei agricole. Asemenea idei au avut o anumită credibilitate în special în perioadele când în circulaţie se aflau banii de aur (sau

convertibili în aur), iar agricultura era ramura principală în majoritatea economiilor naţionale.

Pentru a încerca o explicaţie a ciclului secular este necesar să se pornească de la faptul că evoluţia economică, privită pe termen lung, se derulează sub influenţa a numeroşi factori endogeni şi exogeni, cum ar fi: factori economici, tehnico-economici, social-politici şi naturali.

În prezent, majoritatea analiştilor şi cercetătorilor recunosc că principala cauză a ciclului secular o formează *evoluţia ciclică a cercetării ştiinţifice şi inovaţiei tehnologice*, *în legătură organi*că cu *ciclul schimbărilor structurale din economie*.

Perioada de tranziţie de la vechiul mod tehnic de producţie la cel nou este marcată printr-o *criză structurală* a cărei durată se prelungeşte, pe parcursul fazei descendente. Caracteristica fundamentală a crizei structurale este că, pe durata ei, au loc modificări fundamentale în tehnicile şi tehnologiile de fabricaţie, precum şi în locul şi rolul omului în activităţile economice, în special, în producţie.

Luând în considerare evoluţia economică din ultimele două secole, în literatura economică au fost puse în evidenţă mai multe cicluri economice lungi, aşa cum rezultă din tabelul de mai jos:

Evoluţia ciclurilor lungi.

Perioada ciclului lung	din care:	
	faza ascendentă	faza
1790 – 1844 (1851)	1790 – 1810 (1817)	181
1845 (1852) – 1900	1845 (1852) – 1872	187
1901 – 1948	1901 – 1928	192
1949 – 2000	1949 – 1973 (1975)	197

— Sursa: F. Poma, *Corso di Economia politica*, Principato Editora, Milano, 1984; A. Maddison, *Economic Growth in the West; Tratat de economie contemporană*, vol. II, Editura Politică, Bucureşti, 1987; J.M. Albertini, Ahmed Silem, *Comprendre les theories*

économiques, Éditions du Seuil, 1986, pg. 220 – 221.

Datele statistice disponibile sugerează că vârfurile descoperirilor ştiinţifice şi inovaţiilor tehnologice s-au plasat în fazele descendente ale ciclurilor lungi**30**. În aceste intervale sunt concentrate majoritatea descoperirilor fundamentale pe baza cărora s-au declanşat invenţii şi inovaţii ample şi care, prin mecanismul investiţiilor, scot economia din faza stagnării şi îi imprimă o evoluţie ascendentă pe termen lung (trebuie precizat că în faza ascendentă a ciclului lung, cercetarea ştiinţifică nu se află în faţa unor nevoi presante ale societăţii, ceea ce determină un recul al marilor descoperiri şi invenţii). Baza procesului investiţional o constituie stocul deja existent al produselor cercetării ştiinţifice, anterioare fazei de ascendente.

În prezent, economia mondială se află la sfârşitul fazei descendente a actualului ciclu secular (Kondratiev), când se pregăteşte trecerea la faza ascendentă a unui nou ciclu secular, care va începe în anii 2000 – 2004, şi care îşi va afla resorturile în inovaţiile din domeniile: informatică, telecominicaţii, electronică, tehnică de calcul, robotică, telematică, biotehnologie etc.

2. *Ciclurile economice medii* (*decenale*) se derulează pe fondul ciclurilor economice lungi, amploarea lor depinzând de cele două faze – ascendentă şi descendentă. Cercetarea economică privind evoluţiile ciclice în economiile de piaţă este concentrată asupra ciclului decenal, asupra căruia se exprimă o *varietate de puncte de vedere*. Ciclu economic reprezintă perioada de la începutul unei contracţii a activităţii economice de ansamblu până la începutul următoarei contracţii. El cuprinde mai multe faze care, după unii autori de nuanţă socialistă, ar fi: *criza*, *depresiunea*, *înviorarea şi avântul*.

Există, însă, şi alte păreri cu privire la denumirea şi succesiunea fazelor. Astfel, în determinarea fazelor din care se compune ciclul economic s-au conturat *două mari orientări* în

---

30 Vezi: D. Ciucur, I. Gavrilă, C. Popescu, Economie - manual universitar, Editura Economică, Bucureşti, 1999, pg. 501-502.

literatura de specialitate.

Prima orientare îl are ca promotor pe economistul francez I.C. Juglar, care susţine că ciclul economic decenal cuprinde trei faze: *expansiunea*, *criza şi depresiunea*. De asemenea, M. Didier consideră cele trei faze ale ciclului economic: *expansiunea*, *pauza şi refluxul*, *asanarea şi reluarea*.

A doua orientare, susţinută de cei mai mulţi economişti, distinge patru faze ale ciclului economic. După P.A. Samuelson, aceste faze constau în: *restrângerea* (*contracţia*), *înviorarea*, *expansiunea şi apogeul*. Autorul italian Franco Poma consideră că cele patru faze ale ciclului decenal sunt următoarele: *expansiunea*, *punctul de cotitură superior* (*criza*), *depresiunea şi punctul de cotitură inferior* (*relansarea*). Fernand Baudhin consideră, de asemenea, în Dicţionarul de economie politică, ca faze ale unui ciclu: *expansiunea*, *tensiunea*, *criza şi depresiunea*.

Indiferent de denumirile date fazelor ciclului economic de către diferiţi autori, interpretarea şi succesiunea acestora se încearcă a fi analizate în literatura de specialitate într-un mod general şi unitar.

Astfel, în teoria şi practica actuală se au în vedere ca faze tradiţionale ale ciclului economic: *expansiunea* sau boom-ul economic, ce caracterizează tendinţa generală de creştere a investiţiilor, a producţiei, a gradului de ocupare a forţei de muncă, a salariilor şi profiturilor etc. Şi *depresiunea* ce se caracterizează prin tendinţa generală de încetinire şi scădere a investiţiilor, a ocupării, a producţiei, a profiturilor şi salariilor, a consumului etc. În acest context, faze ale unui ciclu precum *criza şi recesiunea* se regăsesc în conceptul de *depresiune*, iar reluarea şi relansarea activităţii, respectiv *înviorarea şi avântul*, se regăsesc în ceea ce se numeşte *expansiune* sau *boom*, ca expresie a unei evoluţii economice favorabile.

În general, ciclul economic al afacerilor decenale se referă la creşteri şi scăderi sau la prosperitate şi recesiune, la fluctuaţii economice într-o perioadă de timp de *8 – 12 ani*. În mod convenţional, un astfel de ciclu cuprinde mai multe *faze* care se

succed în următoarea ordine:

Faza I corespunde perioadei de *expansiune*, care preia toate tendinţele favorabile din faza anterioară (de relansare) şi le duce mai departe, adică le potenţează. În expansiune, producţia, ocuparea, profitul şi salariile evoluează în sensul creşterii. Afacerile sunt prospere, iar cererea de bunuri de consum este în creştere, încurajând un proces investiţional susţinut. Treptat, toate acestea vor conduce, însă, la o „supraîncălzire" a sistemului economic, care va genera, inevitabil, numeroase dezechilibre în cadrul acestuia, în următoarea perioadă.

Faza a II-a este reprezentată de *contracţia* economiei, care marchează atingerea plafonului maxim al expansiunii şi care, în general, se caracterizează prin fenomene ce evidenţiază frânarea dezvoltării, cum sunt: tendinţa de reducere a profiturilor, de scădere a cursurilor titlurilor, restrângerea şi scumpirea creditului etc.

Faza a III-a este concretizată în *depresiunea* economiei, care, dacă este precedată de o brutală contracţie a activităţii, înseamnă *criză* economică, iar dacă înseamnă o scădere mai lentă a activităţii economice, se traduce prin *recesiune*. În această fază, cererea, care impulsionase faza de expansiune, este într-o continuă scădere, atât în ceea ce priveşte bunurile de consum, cât şi bunurile de capital. Ca atare, dinamica producţiei încetineşte sau devine chiar negativă, datorită reducerii comenzilor, iar şomajul se menţine la un nivel ridicat. Treptat, în economie apare fenomenul de stagnare sau lâncezeală a activităţilor economice.

Faza a IV-a corespunde perioadei în care are loc *relansarea* economică, ce presupune reluarea activităţilor economice pe baze noi, adică înlocuirea şi modernizarea factorilor de producţie şi găsirea de noi combinaţii ale acestora, care să asigure creşterea randamentelor, respectiv începutul unei noi faze de expansiune. De asemenea, în această fază este nevoie şi de o intervenţie din afara sistemului economic, adică de măsuri de politică macroeconomică (monetară, fiscală, bugetară etc.), care să ajusteze dezechilibrele existente şi să conducă spre un echilibru dinamic al economiei.

Dacă relansarea combină efectele multiplicatorului şi ale

acceleratorului, atunci creşterea investiţiilor produce un consum suplimentar, care induce un spor investiţional ce va înviora la rândul său consumul. Această stimulare reciprocă încurajează anticipările optimiste ale întreprinderilor şi creşterea cheltuielilor. Preţurile cresc, creşte şi cursul acţiunilor, iar în economie se manifestă optimismul, ceea ce înseamnă un boom economic, adică o altă fază a unui nou ciclu economic.

Fazele ciclului afacerilor decenale îndeplinesc *funcţii specifice*, în cadrul procesului de creştere şi dezvoltare economică. În fond, fiecare fază este un rezultat al precedentei şi, în acelaşi timp, o pregăteşte (anticipează) pe următoarea. Astfel, dacă fazele de relansare şi expansiune economică concretizează aspiraţiile de progres şi civilizaţie ale oricărei naţiuni, criza şi recesiunea au rolul de a restabili proporţiile dintre componentele economiei naţionale, asigurând echilibrul dinamic al acesteia. Ele declanşează procesul de restructurare a capitalului tehnic, de recombinare a factorilor de producţie şi de realizare a unor noi echilibre, necesare perioadelor viitoare de relansare şi expansiune economică. Reechilibrarea economiei naţionale se realizează, însă, cu preţul irosirii unor importante resurse de muncă şi capacităţi de producţie, implicând costuri sociale considerabile.

Ciclurile economice decenale se derulează pe fondul unui ciclu lung (*secular*). Evoluţia economiei statelor dezvoltate dovedeşte că la o fază a ciclului lung corespund cel puţin 2 – 3 cicluri decenale, fiecare având configuraţii şi intensităţi diferite. În *faza ascendentă* a ciclului secular predomină, ca durată şi intensitate, fazele de relansare şi expansiune economică ale ciclurilor decenale. În *faza descendentă* a ciclului secular, dimpotrivă, fazele de criză şi recesiune economică sunt mai persistente ca timp şi amplitudine, iar fazele de relansare şi expansiune ale ciclurilor decenale sunt mai reduse şi cu intensităţi mici.

3. *Ciclurile economice scurte* (*minore*), denumite şi *cicluri Kitchin*, după numele economistului american care le-a observat şi analizat, reprezintă o mişcare ciclică pe parcursul a circa *40 de luni*, care afectează ansamblul ramurilor unei economii. Ciclul economic

scurt se încadrează în interiorul ciclului decenal, între două crize şi contribuie la modificarea amplitudinii depresiunii sau expansiunii caracteristice ciclului mediu. Ciclurile scurte au două faze: *expansiunea* şi *încetinirea* (*reducerea*) creşterii economice, iar trecerea de la expansiune la încetinire nu presupune declanşarea unei crize economice. Acest tip de ciclu constă în fluctuaţii (oscilaţii) ale afacerilor pe termen scurt, determinate de diferiţi factori, în funcţie de specificul activităţii economice (construcţii, agricultură etc.). El a fost adesea perceptibil în S.U.A., fiind cauzat, în special, de anumite practici de gestionare a stocurilor. Astfel, în faza de expansiune, dominată de optimismul agenţilor economici, odată cu creşterea producţiei, neînsoţită de creşterea corespunzătoare a cererii efective, încep să se acumuleze stocuri de mărfuri. Când acestea ating un nivel care îngreunează desfăşurarea normală a activităţii economice, începe operaţiunea de destocare, în care vânzările şi consumul se efectuează în mare măsură pe seama stocurilor existente, ceea ce reduce producţia curentă, încetinindu-i ritmul. Ca şi în cazul ciclurilor decenale şi seculare, ciclurile scurte manifestate în faza de expansiune a unui ciclu mediu se caracterizează prin dominarea fazelor de expansiune, ca intensitate, iar în faza de depresiune sau recesiune a unui ciclu mediu, prin dominarea fazelor de încetinire sau reducere a creşterii economice.

În caracterizarea generală a ciclurilor economice este necesară luarea în considerare a următoarelor *particularităţi*: a) ciclurile afacerilor nu se identifică unele cu altele; fazele deşi generale, totuşi se deosebesc între ele atât ca întindere, cât şi ca intensitate, de la o ţară la alta şi de la o perioadă la alta; b) în faza de expansiune, deşi sunt preponderente elementele pozitive de creştere economică, nu sunt excluse fenomene de dezechilibru, de scăderi parţiale ale producţiei, după cum în fazele de criză sau recesiune nu sunt excluse unele creşteri ale producţiei în unele ramuri; c) în desfăşurarea sa, fiecare fază a ciclului decenal creează, totodată, condiţiile propriei depăşiri şi ale trecerii la etapa următoare; d) criza şi recesiunea au, totodată, rolul de a restabili corelaţiile economice necesare de reluare a fluxurilor economice.

8.3. Crizele economice. Cauzele evoluţiei ciclice

Criza este o tulburare bruscă a echilibrului economic, o manifestare a unor perturbări şi dereglări de amploare în desfăşurarea activităţii economice şi inversarea de la faza ascendentă la cea descendentă a ciclului afacerilor exprimată prin creşterea stocurilor de produse nevândute şi reducerea producţiei, prin scăderea preţurilor (până la cel de-al doilea război mondial), prin şomaj şi scăderea cursurilor bursiere.

În primele decenii postbelice s-au accentuat modificările în desfăşurarea ciclului afacerilor şi a crizelor prin abateri de la mecanismele şi schemele anterioare, prin atenuarea profunzimii oscilaţiilor şi scăderii producţiei, prin desincronizarea ciclului etc. Cu toate acestea, ne aflăm în prezenţa unui fenomen care, dacă s-a transformat nu este mai puţin prezent**31**.

În general, crizele economice reflectă o stare de dereglare a economiei şi se manifestă sub mai multe *forme* (*tipuri*), cum ar fi: a) *crize de subproducţie* care se întâlnesc în economia diferitelor ţări sub formă de deficit sau insuficienţă de producţie sau penurie de bunuri, cauzate de fenomene naturale (secetă, inundaţii) sau războaie, epidemii, migraţii masive ale populaţiei etc. Aceste crize au fost tipice până la începutul secolului al XIX-lea, dar ele nu sunt excluse nici în prezent, mai ales în ţările subdezvoltate; b) *crize de supraproducţie* care se manifestă ca faze ale ciclului decenal, la anumite intervale de timp. De la începutul secolului al XIX-lea şi până în prezent, au avut loc 18 crize ciclice de supraproducţie cu întindere, durată şi intensitate diferite. Sunt mai cunoscute, prin efectele negative produse, crizele din perioadele: 1929 – 1933; 1973 – 1975; 1980 – 1982; c) *crize neciclice* sunt stări de dereglare care nu se caracterizează printr-o anumită regularitate (periodicitate) în timp. Ele pot fi: *parţiale*, în funcţie de ramura în care se manifestă (siderurgie, agricultură, industria extractivă, construcţii, ecologie); *intermediare*, precum: criza materiilor prime, criza energetică, criza

---

[31] Maurice Flamant, Jane Singer-Icerel, Crises et recesions economiques, Presses Universditaires de France, 1968, pg. 25.

financiar-valutară etc., care se manifestă prin insuficienţa unor asemenea resurse în raport cu posibilităţile de acces spre obţinerea lor;

Crizele economice se caracterizează prin următoarele *trăsături*: 1) în condiţiile contemporane întâlnim crize de supraproducţie şi nu crize de subproducţie, ca acum circa 100 de ani. Aceasta nu înseamnă că este exclusă posibilitatea ca în perioada contemporană să nu apară crize de subproducţie, în ţările subdezvoltate sau în alte condiţii; 2) crizele ciclice, în condiţiile actuale, nu se rezumă la o ramură sau la un sector de activitate, ci cuprind mai multe ramuri şi sectoare, economia naţională şi, în anumite condiţii, economia mondială; 3) crizele sunt periodice şi definesc ciclurile economice, indiferent dacă în analiza teoretică ele sunt situate la începutul sau la sfârşitul acestora**32**. Ele s-au repetat la intervale de 8 – 11 ani.

Cauzele evoluţiei ciclice şi ale crizelor au format obiectul unor ample dezbateri teoretice. Multă vreme, o serie de economişti au respins ideea că în sistemul economic pot apărea crize, deoarece ei puneau la baza activităţii economice şi a evoluţiei pieţei, teza clasică a lui J.B. Say, prin cunoscuta *teorie* (*lege*) *a debuşeelor*. Potrivit acestei teorii, fiecare marfă îşi creează automat propria piaţă, asigurându-se în orice moment deplina folosire a resurselor disponibile, orice disproporţie sau fenomen negativ fiind corectat prin mecanismele automate ale pieţei. Deşi o serie de fluctuaţii ale activităţii economice erau evidente, s-a încercat găsirea unor explicaţii ale cauzelor crizelor în afara mecanismelor economice, pe baza unor *legi psihologice*. Totuşi, marea criză din perioada 1929 – 1933 a spulberat convingerile privind capacitatea de autoreglare a economiei în asigurarea echilibrului, *recunoscându-se că sistemul economic conţine, în sine, şi mecanisme destabilizatoare*, care generează fluctuaţii ciclice, iar factorii exogeni (condiţiile naturale, sociale, politice etc.) pot favoriza sau frâna acţiunea lor.

---

[32] Denise Flauzat, Economie contemporaine, 3 croisance, crise et strategies economiques, PUF, pg. 203.

Pentru explicarea evoluţiei ciclice a afacerilor şi a crizelor, în general, s-au conturat în gândirea economică *două teorii*: *exogene* şi *endogene*, care se referă la cauze externe, respectiv cauze interne ale sistemului economic, care influenţează sau provoacă ciclurile economice.

În cadrul teoriilor *exogene*, factorii (cauzele) ciclului economic sunt de natură extraeconomică, precum: creşterea demografică, invenţiile şi inovaţiile, factori naturali-climatici, conflicte militare, aspecte social-politice, fenomene de migraţie, descoperiri de resurse naturale noi ş.a.

În cadrul teoriilor *endogene*, factorii (cauzele) ciclului economic sunt de natură economică, exercitând, într-o manieră alternativă, efecte de stimulare sau de frânare a activităţii economice. Principalele teorii endogene**33**, cunoscute în literatura de specialitate, sunt:

a) *teoria monetaristă*, care încearcă să explice evoluţiile ciclice prin evoluţia volumului creditului. Creşterea excesivă a acestuia stimulează expansiunea, dar rupe echilibrul economic, determinând faza de recesiune. Conform acestei teorii, ciclul economic ar fi un fenomen pur monetar, determinat exclusiv de erori ale autorităţilor responsabile cu politica monetară;

b) *teoria subconsumului*, după care inegalitatea veniturilor (determinată de inechităţi şi injustiţii în repartizarea acestora) blochează expansiunea, adică frânează oferta şi creşterea producţiei, prin excesul de economisire la unii şi insuficienţa consumului la alţii;

c) *teoria suprainvestiţiei* explică evoluţia ciclică prin supraacumularea de capital, într-o perioadă scurtă, care face ca piaţa să fie inundată de produse noi, dar pe care, treptat, cererea devine incapabilă să le mai absoarbă. Ca atare, apare necesitatea reducerii producţiei şi a costurilor, fapt ce va genera o capacitate productivă excedentară, care rămâne subutilizată, şi creşterea şomajului, ceea ce descurajează investiţiile noi şi deprimă activitatea economică.

d) *în concepţia keynesistă*, succesiunea fazelor de expansiune şi

---

[33] D. Ciucur, I. Gavrilă, C. Popescu, op. cit. pg. 507-508.

recesiune poate fi analizată în legătură cauzală cu evoluţia productivităţii marginale a capitalului, în interdependenţă cu rata dobânzii. Dezvoltând concepţia keynesiană, P. Samuelson a elaborat modelul evoluţiei ciclice pe baza interdependenţei multiplicatorului şi acceleratorului, acţiunea combinată a celor două mecanisme putând determina expansiunea sau recesiunea ciclică.

Indiferent de analizele şi interpretările date ciclurilor economice de diferite teorii şi concepţii macroeconomice, elementele comune asupra cărora se axează acestea sunt variabilele economice, determinante în mecanismul ciclurilor, respectiv: *consumul şi investiţiile*.

În afara categoriilor de cauze menţionate, care pot determina sau influenţa evoluţia ciclică a economiei, un factor cu puternice implicaţii în mişcarea economică dintr-o ţară este *autoritatea publică* (*guvernul*).

Activitatea guvernului, prin măsurile de politică economică, influenţează în mare parte ciclul economic. Astfel, folosindu-şi puterea de a cheltui şi de a impozita (putere bugetar-fiscală) şi apoi reglând oferta de bani şi volumul creditului aflate în circulaţie (putere monetară), poate influenţa intensitatea sau amplitudinea fazelor unui ciclu economic.

8.4. Politici economice anticiclice

În vederea atenuării fenomenelor de instabilitate din viaţa economică actuală a ţărilor lumii, guvernele şi agenţii economici specializaţi concep şi adoptă măsuri pentru limitarea acestora. Asemenea măsuri s-au întreprins încă din secolul trecut, dar au fost întregite şi perfecţionate pe măsura mai bunei cunoaşteri a interdependenţelor din cadrul economiei, relevate de teoria economică.

Politicile anticiclice îşi au originea în modalităţile diferite de percepere a cauzelor fluctuaţiilor ciclice. Ele se pot grupa în două mari categorii: *politici de influenţare a cererii agregate* şi *politici de influenţare a ofertei agregate*.

Pentru *influenţarea cererii agregate*[34]

este necesară intervenţia statului în economie prin următoarele acţiuni: *politica cheltuielilor publice*, *politica monetară şi de credit şi politica fiscală*. Aceste politici au la bază teoria lui J.M. Keynes, conform căreia cauza principală a fluctuaţiilor agregate ale activităţii economice constă în *modificările nedorite ale cererii agregate*, *în raport de posibilităţile de evoluţie a ofertei agregate*. Pentru atenuarea efectelor negative ale fluctuaţiilor ciclice, J.M. Keynes a conceput o serie de *mijloace şi instrumente de politică economică*, cum ar fi: cheltuielile publice, sistemul de impozite şi taxe, rata dobânzii şi masa monetară, sistemul asigurărilor sociale de stat etc., care au fost perfecţionate şi au devenit componente ale politicii economice pe termen scurt. Aceste politici sunt promovate de stat şi aplicate prin organismele sale, instituţiile financiar-bancare şi alţi agenţi economici, într-o anumită logică şi corelate în funcţie de condiţiile şi gradul de cunoaştere a realităţilor economice.

Politica cheltuielilor publice, în faza de recesiune, presupune creşterea cheltuielilor bugetare (chiar chiar cu preţul unui deficit bugetar inflaţionist), în scopul de a menţine sau impulsiona cererea agregată. Prin această acţiune, cererea globală în creştere va antrena creşterea producţiei, în special de bunuri de consum, marcând

---

[34] Atenuarea fluctuaţiilor ciclice din economiile ţărilor dezvoltate, până la jumătatea anilor '70, a sădit încredere în viabilitatea politicilor anticiclice care vizează influenţarea cererii agregate, în raport cu starea generală a economiei. În plus, în aceste ţări s-au produs o serie de schimbări structurale, care au favorizat atenuarea fluctuaţiilor cererii agregate, prin apariţia unor stabilizatori automaţi ai cererii agregate cum ar fi: sistemul fiscal progresiv asupra veniturilor; modul de acordare a indemnizaţiilor şi alocaţiilor pentru şomaj şi asistenţă socială; relativa rigiditate a preţurilor; modul de stabilire a salariilor şi a altor categorii de venituri prin contractele colective de muncă; creşterea rolului firmelor mari şi puternice, prin care se asigură politica de gestiune a stocurilor şi a programelor de investiţii pe termen lung şi de asigurare a resurselor de finanţare, independent de faza ciclului decenal etc. (vezi: J. M. Albertini, A. Silem, Compendre les tehories economiques, tom 1, Ed. du Seuil, Paris, 1986, pg.127-128).

începutul unei relansări economice. Cheltuielile de la bugetul statului vizează achiziţii de stat, investiţii social-culturale, investiţii în întreprinderi publice etc.

Politica monetară şi de credit are ca principale instrumente: rata dobânzii, creditul şi masa monetară. Aceste instrumente sunt folosite în mod diferenţiat, în funcţie de starea conjuncturii economice. În *faza de boom* prelungit, când rata inflaţiei atinge niveluri îngrijorătoare, iar pericolul apariţiei altor dezechilibre în economie este major, se aplică, de regulă, o politică monetară restrictivă, prin punerea în mişcare a instrumentelor specifice: sporirea ratei dobânzii, restricţionarea creditelor, controlul masei monetare etc. Efectul constă în reducerea cererii de bunuri de consum şi a investiţiilor şi deci frânarea activităţii economice, însoţită de o stabilizare a preţurilor, dar şi de o creştere a şomajului. În *faza de recesiune* se procedează invers, rata dobânzii scade, ceea ce determină sporirea volumului creditelor şi a masei monetare în circulaţie, iar pe această bază se stimulează cererea de bunuri de consum şi de investiţii, cu efecte asupra creşterii producţiei şi, implicit, asupra gradului de ocupare a forţei de muncă. Evoluţia ratei dobânzii şi a volumului creditelor se bazează pe manevrarea taxei scontului şi variaţia rezervelor minime obligatorii – ca instrumente de politică monetară utilizate de Banca Centrală.

Politica fiscală constă în utilizarea sistemului de impozite şi taxe în scopuri anticiclice. În *faza de recesiune* statul poate reduce fiscalitatea (scăderea impozitelor directe şi/sau indirecte), lăsând o parte mai mare a veniturilor la dispoziţia agenţilor economici, stimulând astfel consumul şi investiţiile. În *faza de boom*, statul procedează, de regulă, la creşterea fiscalităţii (în special a celei directe), pentru a frâna cererea globală în expansiune (ca urmare a creşterii veniturilor) şi a încerca să stopeze dinamica inflaţiei, sporind ponderea impozitelor în materia impozabilă (veniturile impozabile). În acest fel, se încasează şi sume suplimentare la buget, care acoperă deficitele acumulate în faza de recesiune.

Acest set de politici anticiclice, de inspiraţie keynesistă, trebuie aplicate în mod corelat şi în raport cu situaţia concretă a altor

variabile şi interdependenţe din economie. În funcţie de acestea, va predomina un anumit tip de politică economică. În practica economică internaţională s-a dovedit că nu există reţete miraculoase şi universale privind promovarea şi succesul politicilor anticiclice şi că efectele scontate ale acestora depind, în mare măsură, de interpretarea lor în raport de realităţile economice din fiecare ţară şi perioadă.

Influenţarea ofertei agregate[35] se bazează pe aplicarea a doua grupe de măsuri: a) *realizarea de reforme structurale*, care să permită afirmarea concurenţei şi preţurile libere, prin eliminarea centrelor de putere economică (oligopoluri, centrale sindicale), care pot obţine venituri independent de evoluţia ofertei; b) *manevrarea unor pârghii economice*, care să ofere perspective bune de profit pentru producători, stimulându-i astfel să menţină sau să sporească oferta de bunuri.

Ambele grupe de măsuri se bazează pe funcţionarea deplină şi normală a mecanismelor pieţei. Alterarea mecanismelor pieţei libere creează disfuncţionalităţi între cerere şi ofertă, instabilitate, fluctuaţii ciclice, inflaţie şi şomaj.

În esenţă, cele două categorii de politici anticiclice (bazate pe cerere şi ofertă), se referă la *raportul dintre economie şi stat*, dintre intervenţie şi nonintervenţie în viaţa economică, inclusiv pentru depăşirea fenomenelor de criză.

În condiţiile contemporane, alături de politicile monetare şi de credit, de cele fiscale şi cheltuielile publice, statul intervine (indirect) în economie şi prin *alte instrumente* cum ar fi:

---

[35] După anii '70, când a început să fie pusă sub semnul întrebării capacitatea politicilor keynesiste de a asigura soluţii pentru echilibrul sistemelor economice, s-au revigorat, în forme noi, politicile anticiclice de influenţare a ofertei agregate, politici orientate spre producători. În acest sens, se demonstrează că reducerea ratei fiscalităţii va încuraja producătorii să producă mai mult, iar volumul total al veniturilor şi cheltuielilor statului şi al altor categorii de agenţi economici va creşte, asigurând evoluţia corespunzătoare a cererii agregate (vezi: J. M. Albertini, A. Silem, Compendre les tehories economiques, tom 1, Ed. du Seuil, Paris, 1986, pg.127-128).

programarea economică, planificarea activităţii economice în sectorul public, politica subvenţiilor etc.

CAPITOLUL IX

INFLAŢIA

9.1. Geneza şi natura fenomenului inflaţionist

Fenomenul denumit inflaţie constituie o problemă complexă de analiză macroeconomică şi una dintre cele mai importante forme ale dezechilibrului economico-social.

Termenul de *inflaţie* a început să fie frecvent utilizat în rândul oamenilor de ştiinţă şi al oamenilor de afaceri (bancheri), abia pe la sfârşitul secolului al XIX-lea, deşi fenomenul inflaţionist exista cu mult înainte de această perioadă.

Acest fenomen a apărut cu mult înainte ca ştiinţa economică să se fi constituit, iar teoria inflaţiei s-a conturat mult mai târziu decât ştiinţa economică, astfel că inflaţia rămâne cea mai de temută şi controversată formă a dezechilibrului macroeconomic, din punct de vedere al analizei naturii sale şi a cauzelor şi mecanismelor declanşatoare.

Pornind de la premisa că inflaţia este în primul rând un fenomen monetar (inflaţia există doar în prezenţa banilor), explicarea genezei şi naturii acesteia trebuie să înceapă de la formele istorice pe care le-au îmbrăcat banii de-a lungul secolelor.

În acest context, se pot sintetiza *trei forme istorice* ale fenomenului inflaţionist.

Prima formă a inflaţiei a fost cea *monetaro-bănească*, care s-a manifestat sub forma devalorizării mascate a monedelor din metale preţioase, prin punerea în circulaţie a unor monede false, cu o greutate mai mică sau un conţinut în aur mai redus decât cele oficiale. Elementele definitorii ale acestei forme de inflaţie au fost: conţinutul real în aur al monedelor metalice era mai mic decât conţinutul nominal, deci s-a separat conţinutul nominal decel real al monedelor; transformarea existenţei-aur în aparenţă-aur a monedei; aglomerarea circulaţiei cu monede ieftine fără valoare deplină, toate acestea conducând la scăderea puterii de cumpărare a acestora.

Cea de-a doua formă a inflaţiei a fost *inflaţia banilor de hârtie convertibili în aur*, care s-a manifestat în perioada trecerii de la feudalism la capitalism, când statele europene au început să înlăture haosul monetar medieval, creând sisteme naţionale prin emiterea biletelor de bancă cu acoperire deplină în aur. S-a urmărit crearea unor sisteme băneşti stabile, care să asigure o circulaţie monetară normală (sănătoasă). Cantitatea banilor de hârtie se limita la aurul pe care aceşti bani îl reprezentau în circulaţie. Această corespondenţă dintre cantitatea de aur existentă în depozitele băncilor de emisiune şi volumul bancnotelor din circulaţie asigura optimizarea sau echilibrul circulaţiei băneşti într-o economie. În această situaţie, cel puţin temporar, inflaţia nu putea să apară, ea neavând bază de desfăşurare. După o anumită perioadă însă, s-a creat un dezechilibru între mărimea depozitelor de aur-monedă, care era în funcţie de producţia de metal preţios sau de posibilităţile fiecărei ţări de a procura aurul monetar, şi cantitatea de semne monetare (bilete de bancă) emise, care era dependentă de volumul tranzacţiilor. Inflaţia de acest gen apărea atunci când cantitatea banilor de hârtie aflată în circulaţie devenea excedentară faţă de cea care rezulta din raportul dintre masa de aur monetar şi etalonul aur (cantitatea de aur aferentă unei unităţi monetare).

A treia formă a inflaţiei este cea *contemporană* şi anume *inflaţia banilor de hârtie neconvertibili în aur*. Inflaţia contemporană constă în deprecierea banilor de hârtie şi a banilor de credit, care se exprimă prin creşterea generalizată a preţurilor şi prin lipsa de încredere a agenţilor economici în moneda existentă; ea este expresia unui dezechilibru dintre banii depreciaţi şi nevoile circulaţiei bunurilor economice.

Realităţile inflaţioniste diferenţiate pe ţări şi etape au făcut posibilă apariţia unor numeroase şi controversate puncte de vedere cu privire la natura însăşi a formei contemporane de inflaţie.

Sintetizând numeroasele opinii cu privire la inflaţia contemporană, se desprind unele *caracteristici esenţiale* ale acesteia, precum: *a*) este un proces de depreciere a banilor atât pe plan naţional, cât şi în raport cu alte monede; *b*) este un proces de

creştere durabilă şi generalizată a preţurilor şi tarifelor; c) este expresia unui dezechilibru monetar şi material, manifestat atât pe piaţa monetară cât şi pe piaţa bunurilor economice; *d*) este influenţată de numeroase aspecte psihologice (de ex. de teama instabilităţii economice şi folosind mecanismul creditului, populaţia aduce în „prezent" o cerere viitoare de consum).

În strânsă legătură cu trăsăturile esenţiale ale inflaţiei, se poate afirma că *inflaţia contemporană reprezintă un dezechilibru macroeconomic monetaro-material, care exprimă existenţa în circulaţie a unei mase monetare ce depăşeşte nevoile reale ale economiei (circulaţiei), fapt ce conduce la deprecierea banilor şi la creşterea durabilă şi generalizată a preţurilor bunurilor şi serviciilor unei economii*. Dacă în economie se întâmplă o situaţie inversă, fenomenul poartă denumirea de *deflaţie*.

Aşadar, primul efect, de natură economică, al inflaţiei este *creşterea generalizată a preţurilor*. Cauza acestui fenomen constă în *dezechilibrele de funcţionare ale economiei*. Se pune totuşi întrebarea, care tip de dezechilibru este la originea inflaţiei, cel monetar sau cel material (real) ? Altfel spus, considerăm inflaţia ca fiind doar de natură monetară (inflaţie prin monedă), doar de natură structurală, reală, sau ca fiind o rezultantă a ambelor forme conjugate? După modul cum s-a răspuns la aceste întrebări, în literatura economică a secolului XX s-au conturat *două mari tendinţe de idei***36**, care încearcă să explice natura inflaţiei contemporane (tezele de inspiraţie *keynesistă* şi cele de inspiraţie *monetaristă*).

Prima tendinţă pune accentul pe cauzele de ordin material, structural ale economiei. *J.M. Keynes*, promotorul acestor idei, defineşte inflaţia astfel: *„atunci când o nouă creştere a volumului cererii efective nu mai determină o nouă creştere a volumului producţiei şi se manifestă exclusiv printr-o creştere a unităţii de cost, strict proporţional cu creşterea cererii efective, s-a creat o situaţie care poate fi definită cu temei ca inflaţie autentică*[2]. În concepţia lui

---

[36] A se vedea şi: Dorel D. Chiriţescu, M. Băbeanu, Inflaţia din economia românească în tranziţie, Editura Ager, 1999, pg. 19-22.

J.M. Keynes, inflaţia îşi are originile în economia reală, în *dezechilibrul structural şi durabil dintre cererea şi oferta de mărfuri*. Astfel, natura contemporană a inflaţiei este explicată prin luarea în considerare a creşterii nominale a tuturor elementelor de preţ (costuri, salarii, profituri). De asemenea, Keynes a nuanţat concepţiile cantitativiste privind rolul monedei în declanşarea fenomenului inflaţionist. Conform opiniei sale, cantitatea de bani din circulaţie influenţează nivelul preţurilor nu direct, ci prin intermediul cererii efective (este posibil în realitate ca suplimentul de bani să nu fie întotdeauna echivalent cu un supliment corespunzător de cerere, datorită, spre exemplu, unei înclinaţii accentuate a populaţiei spre economisire) şi nu întotdeauna, ci numai după ce s-a ajuns la o utilizare deplină a factorilor de producţie (capacităţi de producţie, forţă de muncă).

M. Friedman, reprezentantul şcolii monetariste, consideră că *„inflaţia este totdeauna şi pretutindeni un fenomen monetar de care se face răspunzătoare politica statului. Politica sa constă în a finanţa surplusul de cheltuieli, imprimând din ce în ce mai mulţi bani. Este unul dintre motivele pentru care cantitatea de monedă creşte*[2]. În esenţă, adepţii monetarismului susţin că nu există inflaţie fără emisiune monetară şi deci, dacă există inflaţie, ea este o *inflaţie prin monedă*. Nu excesul de cerere în raport cu oferta de mărfuri determină o creştere generalizată a preţurilor, ci excesul de monedă în circulaţie. Explicaţia acestui tip de inflaţie îşi are originea în *teoria cantitativă a banilor*, care consideră că moneda exercită o influenţă directă asupra nivelului general al preţurilor, în condiţiile unei oferte inelastice pe termen scurt şi a unei viteze de circulaţie constante. Această teorie se bazează pe cunoscuta ecuaţie a lui I. Fischer: $M\ V = P.T$.

Natura fenomenului inflaţionist poate fi pusă în evidenţă şi ţinând cont de „regula de aur[2] a politicii monetare emisă de acelaşi M. Friedman, conform căreia *masa monetară în circulaţie trebuie să crească într-un ritm apropiat celui al PIB*.

În acest context, considerăm că pot apărea două situaţii: a) dacă indicele de creştere a masei monetare indicele de creştere a

PIB, inflaţia este de *natură monetară*; b) dacă indicele de creştere a masei monetare indicele de creştere a PIB, şi suntem totuşi în prezenţa unei inflaţii, aceasta este de *natură reală*, *structurală*.

Problema naturii inflaţiei rămâne actuală şi complexă, M. Didier afirmând că aceasta reprezintă ¸dezordinea dezordinelor în viaţa economică[2].

9.2. Mecanismul şi cauzele inflaţiei

Mecanismul de funcţionare a inflaţiei este nemijlocit legat de cauzele principale care o provoacă. În acest sens, trebuie analizate corelaţiile care se stabilesc între cererea agregată, oferta agregată şi nivelul preţurilor.

Ştiind că într-o economie de piaţă nivelul mediu al preţurilor la scară macroeconomică este determinat de interacţiunea dintre *cererea agregată* (*CA*) şi *oferta agregată* (*OA*), iar punctul de întâlnire a celor două categorii macroeconomice va determina *preţul de echilibru* (*PE*), atunci acest preţ va oscila în funcţie de variaţiile cererii şi ofertei globale. Pe o reprezentare grafică, intersecţia curbelor care reprezintă cererea şi oferta agregată va indica nivelul preţului de echilibru.

Înţelegerea mecanismului interacţiunii dintre aceste două variabile macroeconomice (vezi subcap. 1.4.) permite deducerea cauzelor fundamentale ale inflaţiei.

În acest sens, se pot desprinde trei *forme cauzale* ale inflaţiei contemporane: *inflaţie prin cerere*; *inflaţie prin costuri*; *inflaţie combinată*.

Inflaţia prin cerere

Acest tip de inflaţie apare ca urmare a *creşterii cererii agregate*, într-o anumită perioadă, într-un ritm mai mare decât oferta agregată. Altfel spus, excesului de cerere solvabilă îi corespunde o ofertă rigidă, care nu se poate adapta la exigenţele cererii.

La o asemenea evoluţie a cererii, firmele producătoare vor avea două tipuri de reacţii: preponderent *de creştere a producţiei* sau preponderent *de creştere a preţurilor*.

Dacă în economie există capacităţi de producţie subutilizate şi şomajul este la un nivel relativ ridicat, atunci creşterea cererii

agregate poate antrena în mod direct o sporire a producţiei (ofertei agregate), într-un ritm mai mare faţă de creşterea nivelului general al preţurilor, adică suntem în situaţia unei oferte elastice care poate asigura echilibrul pe piaţa bunurilor. Este momentul în care economia poate fi relansată, iar şomajul diminuat. Din acest motiv, sunt economişti care promovează conceptul de „politică inflaţionistă[2]", recomandând-o factorilor politici ca remediu pentru ieşirea din criză şi creşterea ocupării.

Cu cât oferta (producţia) este mai inelastică, adică în economie nu există capacităţi de producţie subutilizate, iar şomajul este redus ca nivel, cu atât firmele vor răspunde la creşterea cererii îndeosebi prin creşteri de preţuri, generându-se astfel un puseu inflaţionist. În această situaţie, recomandarea „politicii inflaţioniste[2]" este inoportună şi inadecvată.

Se apreciază că inflaţia determinată de creşterea cererii este o inflaţie *limitată în timp*, ea manifestându-se pe termen scurt.

Astfel, sporirea preţurilor nu poate continua la nesfârşit, fiind limitată de nivelul veniturilor disponibile. Veniturile salariale vor avea o dinamică de creştere mai mică şi nu se vor regăsi decât parţial în structura preţurilor, întrucât acestea din urmă sporesc nu doar ca urmare a unor creşteri de costuri (cu salariile în special). Ca atare, în momentul când cererea agregată va fi estompată de nivelul veniturilor, şi preţurile vor înregistra o tendinţă de scădere, deci inflaţia se va diminua.

De asemenea, inflaţia prin cerere este generată, de regulă, de un „şoc[2]" al cererii. De pildă, un astfel de şoc poate să-l provoace o creştere substanţială a cheltuielilor guvernamentale, într-o anumită perioadă. Efectul acestui şoc poate fi o singură creştere a preţurilor, după care ele vor rămâne la acelaşi nivel. Pentru ca inflaţia să persiste sunt necesare alte şocuri succesive ale cererii.

În general, o astfel de inflaţie este specifică perioadelor de avânt sau boom economic, când posibilităţile de a lărgi dimensiunile producţiei sunt limitate, iar unei creşteri a cererii îi corespunde o creştere, aproape proporţională, a preţurilor.

Având în vedere structura cererii agregate, creşterea acesteia

trebuie analizată pornind de la *elementele* care o compun. Astfel, ea poate fi determinată de următoarele *împrejurări*:

— Creşterea cheltuielilor de consum efectuate de către populaţie;

— Creşterea investiţiilor efectuate de către firme, cu efecte productive întârziate;

— Creşterea excesivă a cheltuielilor publice (achiziţiilor guvernamentale), în special a celor neproductive;

— Creşterea exporturilor, adică intrarea de devize străine suplimentare.

În ansamblu, excesul de cerere pe piaţă poate avea următoarele *cauze*, mai importante:

— *Emisiunea excesivă de monedă în circulaţie*, care generează o *inflaţie prin monedă*;

— *Expansiunea creditului bancar*, care conduce la o *inflaţie prin credit*;

— *Scăderea înclinaţiei spre economisire*, care determină o *inflaţie prin dezeconomisire*.

Inflaţia prin monedă este determinată de introducerea şi menţinerea în circulaţie a unei mase monetare excedentare, în raport cu volumul de mărfuri de pe piaţă, peste nevoile circulaţiei băneşti. Acest lucru se întâmplă, în general, atunci când apar deficite bugetare mari, iar finanţarea acestora se face prin împrumuturi de la banca centrală, care va emite o cantitate corespunzătoare de monedă. Fenomenul inflaţionist provine din faptul că statul nu se împrumută pentru a produce bunuri şi servicii suplimentare, ci spre a consuma, activând o cerere fără corespondent în planul ofertei.

De asemenea, atunci când apare un excedent masiv al exporturilor faţă de importuri, rezervele valutare ale ţării cresc, iar acestea formează acoperirea unor noi emisiuni de bani, care nu găsesc un corespondent echivalent pe piaţă în mărfuri şi servicii.

La o suplimentare a masei monetare în circulaţie poate concura, totodată, şi scăderea vitezei de rotaţie a banilor, în condiţiile menţinerii constante a volumului fizic şi valoric al tranzacţiilor.

Inflaţia prin credit apare ca urmare a dezvoltării exagerate a creditului bancar, care poate conduce la o supradimensionare a volumului banilor de cont cu efecte inflaţioniste similare celor produse de banii numerar. Această formă de inflaţie apare atunci când expansiunea creditelor are ca destinaţie masive investiţii în economie, investiţii care nerealizate şi nepuse în funcţiune la timp conduc la o activare suplimentară a cererii de consum (întrucât există o masă monetară suplimentară în circulaţie). Acestei cereri de consum îi corespunde o ofertă care ¸întârzie[2] să apară, rezultatul fiind creşterea preţurilor la majoritatea bunurilor de consum. De asemenea, creşterea substanţială a creditelor în scopuri de consum conduce la acelaşi rezultat.

Inflaţia prin credit şi inflaţia prin monedă pot fi considerate ca fiind una şi aceeaşi formă de inflaţie (inflaţie monetară), având ca element comun creşterea, în mod direct sau indirect, a veniturilor nominale ale populaţiei şi agenţilor economici, venituri care stau la baza potenţialului excedent al cererii.

Inflaţia prin dezeconomisire îşi are originile în scăderea înclinaţiei spre economii din partea populaţiei, ca urmare a unor previziuni pesimiste în ceea ce priveşte conservarea puterii de cumpărare a economiilor existente şi viitoare, dar şi a unor factori de natură subiectivă şi psihologică, pentru o anumită perioadă. Rezultatul acestui comportament este creşterea ponderii consumului în totalul veniturilor disponibile ale populaţiei, consum care tinde să depăşească oferta de bunuri (în special de folosinţă îndelungată) şi care va genera o creştere de preţuri în ramurile producătoare.

Inflaţia prin costuri

Inflaţia prin costuri apare în situaţia în care, pe ansamblul economiei, costurile de producţie cresc într-un ritm accentuat, independent de cererea agregată.

Dacă agenţii economici producători sunt confruntaţi cu o sporire a costurilor, ei vor răspunde parţial prin *creşterea preţurilor de vânzare* şi parţial prin *reducerea volumului activităţii*.

Măsura în care agenţii economici vor mări preţurile şi vor

reduce producţia depinde de evoluţia cererii agregate.

Cu cât cererea agregată este mai inelastică, cu atât producţia se va reduce mai puţin, povara costurilor mai mari fiind transferată asupra consumatorilor prin preţuri mai ridicate, marcând astfel începutul unei inflaţii prin costuri.

Dacă cererea agregată este însă relativ elastică în raport cu evoluţia preţurilor, firmele producătoare vor fi nevoite (pentru a nu-şi compromite rentabilitatea) să restrângă volumul producţiei, cu consecinţe negative asupra ocupării forţei de muncă în ramurile respective.

Se constată, aşadar, că o creştere generalizată a costurilor de producţie va determina, în ambele cazuri de evoluţie a cererii, situaţii negative pentru economiei: fie declanşarea fenomenului inflaţionist, fie accentuarea şomajului.

În aprecierea inflaţiei prin costuri mai trebuie precizat efectul diferit pe care îl are asupra acesteia modificarea costurilor. O creştere singulară a costurilor (determinate, spre exemplu, de creşterea de către guvern a accizelor la benzină) va genera o singură creştere a preţurilor bunurilor (în cazul nostru, ale benzinei şi ale altor mărfuri care sunt produse şi comercializate utilizând acest combustibil). După ce această undă de creştere s-a propagat, preţurile se vor stabiliza la acest nou nivel, inflaţia revenind la zero (ea a fost limitată în timp). Dacă însă avem o creştere succesivă a costurilor, de la o perioadă la alta, şi în situaţia unei cereri inelastice, fenomenul inflaţionist se va permanentiza, fiind mult mai dificil de contracarat. În mod similar, dacă cererea este elastică, producţia va începe să scadă treptat, cu efecte asupra cronicizării şomajului în ramura respectivă şi nu numai.

De asemenea, elasticitatea cererii globale, adică evoluţia acesteia în funcţie de nivelul general al preţurilor, trebuie analizată ca o rezultantă a evoluţiei cererilor individuale de piaţă pentru toate bunurile şi serviciile oferite într-o economie, la preţurile existente.

Se poate constata că, faţă de cazul inflaţiei prin cerere, în situaţia inflaţiei prin costuri, efectul asupra producţiei şi ocupării este invers. Dacă inflaţia prin cerere poate conduce la o creştere

economică inflaţionistă, permisibilă unui înalt grad de ocupare a forţei de muncă, inflaţia prin costuri antrenează, în general, scăderea producţiei şi restrângerea locurilor de muncă.

Factorii care pot determina creşterea costurilor şi deveni astfel *cauze* ale inflaţiei prin costuri sunt numeroşi. Printre cei mai importanţi enumerăm:

— *Creşterea salariilor într-un ritm superior creşterii productivităţii muncii*. Presiunea unor costuri de producţie mari se reflectă în preţuri inflaţioniste atunci când remunerarea factorilor de producţie (în special a factorului muncă) creşte într-o proporţie superioară sporirii productivităţii lor. O politică salarială nefondată pe criterii economice va conduce la obţinerea de salarii mari, fără acoperire în planul producţiei, creându-se tensiuni inflaţioniste. Numai atunci când dinamica salariilor este cel mult egală cu dinamica productivităţii muncii, revendicările şi creşterile salariale nu conduc la preţuri inflaţioniste.

— *Creşterea excesivă a profiturilor*. Fenomenul apare, de regulă, în situaţia firmelor mari, de monopol sau oligopol, care impun preţuri mari la produsele vândute, preţuri care pot constitui costuri de achiziţie pentru alţi agenţi economici.

— *Creşterea preţurilor la materii prime şi materiale*. Acest fenomen se referă, de regulă, la materiile prime, materialele, combustibilii, energia etc., care provin din importuri şi ale căror preţuri se repercutează asupra costurilor de producţie ale produselor finite indigene (inflaţie importată). Efectul inflaţionist se amplifică pe fondul devalorizării monedei naţionale, care înseamnă scumpirea importurilor şi ieftinirea exporturilor.

— *Politica amortizării accelerate*. Practicarea unor amortismente descrescătoare pe durata normală de funcţionare a mijloacelor fixe, pentru prevenirea unei uzuri morale premature, conduce la înregistrarea unor costuri mai mari la începutul perioadei de utilizare a mijloacelor fixe.

— *Presiunea fiscală ridicată*. Dacă impozitele directe reduc veniturile nominale disponibile şi, în consecinţă, presiunea cererii inflaţioniste, nu aceeaşi este situaţia în cazul impozitelor indirecte,

care se regăsesc în preţurile de vânzare ale produselor şi orice creştere a lor afectează în mod direct nivelul acestora.

Inflaţia combinată

Distincţia între inflaţia prin costuri şi inflaţia prin cerere este greu de realizat în economia reală, întrucât ele se pot manifesta simultan.

Unii economişti susţin că, în realitate, inflaţia nu poate fi atribuită exclusiv cererii sau costurilor, ci ea constituie rezultatul acţiunii combinate a acestor doi factori, vorbindu-se astfel de o *inflaţie mixtă* (*combinată*). Ambele tipuri de inflaţie se manifestă în final ca un singur fenomen şi anume creşterea generalizată a preţurilor. De altfel, între nivelul costurilor de producţie şi nivelul veniturilor există o relaţie ca de la parte la întreg, acestea (costul şi venitul) fiind două categorii economice reflectate de aceeaşi realitate – preţul. Astfel, cele două genuri de inflaţie ajung să se întrepătrundă, chiar dacă fenomenul a fost declanşat de un singur factor.

De exemplu, datorită unei creşteri salariale nefondate pe criterii economice, costurile de producţie vor creşte antrenând fie o creştere de preţuri, adică o *inflaţie prin costuri* (în acele ramuri în care cererea este inelastică), fie o reducere a producţiei şi deci a ofertei (în acele ramuri care se confruntă cu o cerere elastică). În acest din urmă caz, apare inevitabil un decalaj între cererea deja existentă şi oferta în scădere, care se va traduce printr-o creştere a preţurilor bunurilor în ramurile respective, declanşându-se astfel o *inflaţie prin cerere* (economia se află în starea de slumpflaţie). La aceeaşi situaţie se poate ajunge dacă nivelul producţiei rămâne constant, deoarece se activează o cerere suplimentară, care provine dintr-o creştere a veniturilor salariale superioară creşterii productivităţii muncii (economia se caracterizează prin stagflaţie). De asemenea, la o inflaţie prin cerere se poate ajunge şi dacă, pentru a evita creşterea şomajului, autorităţile publice (guvernul) întreprind măsuri care duc la creşterea cererii globale (reducerea fiscalităţii, sporirea cheltuielilor publice etc.). În această situaţie, reducerea producţiei şi creşterea şomajului pot avea valori foarte

mici, în schimb preţurile vor creşte substanţial.

Iată cum se pot manifesta, în acelaşi timp, într-o economie, cele două forme ale inflaţiei.

Analizând lucrurile în mod invers, trebuie precizat că M. Friedman consideră inflaţia prin costuri doar un fenomen întârziat al inflaţiei prin cerere. Astfel, o *inflaţie prin cerere*, care înseamnă venituri din ce în ce mai mari pentru firmele producătoare şi incitaţie spre dezvoltare, poate determina, după o anumită perioadă, o creştere a producţiei şi implicit a ofertei de bunuri şi servicii. O sporire a acesteia va antrena după o perioadă mai lungă (această perioadă înseamnă ieşirea din criză şi relansarea economică) o creştere graduală a costurilor (o producţie mereu suplimentară şi deci o creştere constantă a ofertei va implica costuri marginale din ce în ce mai mari datorită reducerii resurselor). Această evoluţie a costurilor va obliga firmele producătoare, după cum am spus, fie la o restrângere a producţiei, cu consecinţe negative asupra ocupării, fie la creşteri de preţuri ale produselor, creşteri care vor da naştere unei noi forme de *inflaţie*, *prin costuri*. De asemenea, un puseu inflaţionist demarat printr-un exces de cerere agregată poate duce la consolidarea unor grupări de interese, care vor specula această conjunctură pentru a-şi majora veniturile, prin impunerea unor preţuri ridicate. Veniturile majorate ale acestor firme vor însemna costuri mai ridicate pentru ceilalţi agenţi economici.

Din combinaţia celor două tipuri de inflaţie poate rezulta o *spirală inflaţionistă* greu de stopat. De exemplu, se poate ivi situaţia ca cererea globală, impulsionată artificial de către autorităţi (de pildă în perioade electorale), să antreneze o creştere a preţurilor în anumite ramuri producătoare, ceea ce se va repercuta şi asupra unor creşteri salariale în ramurile respective, care nu vor face altceva decât să mărească costurile de producţie. Aspectul negativ apare atunci când aceste fenomene se petrec pe fondul unui volum al producţiei relativ constant, adică oferta globală este incapabilă să se adapteze la evoluţia cererii. Creşterea costurilor va provoca o inflaţie prin costuri, adică o altă creştere de preţuri care se va adresa cererii existente. Pentru a preveni sporirea şomajului, autorităţile

guvernamentale iniţiază politici monetare şi fiscale expansive care dau un nou impuls cererii. De data aceasta fenomenul este amplificat şi datorită diferenţei de dinamică dintre productivitatea muncii şi nivelul salariilor în sectorul real.

Această serie de creşteri succesive ale preţurilor va înceta atunci când cererea de bunuri şi servicii se diminuează suficient de mult, astfel încât producătorii, care au ca scop principal maximizarea profiturilor, nu vor spori din nou preţurile. Scăderii cererii globale îi va corespunde în acelaşi timp o subocupare importantă.

Spirala inflaţionistă preţuri – salarii

Politică economică populistă e *creşteri de salarii* e *creşterea costurilor* e *creşterea preţurilor de vânzare* e *scăderea puterii de cumpărare a salariilor* e *revendicări sociale* e *noi majorări de salarii* e *o nouă majorare a costurilor* e *un nou puseu inflaţionist Ľ*

9.3. Măsurarea inflaţiei. Intensităţi ale inflaţiei

Fenomenul inflaţionist poate fi măsurat atât din punct de vedere *absolut*, cât şi *relativ*.

La modul *absolut*, mărimea inflaţiei constă în diferenţa dintre cererea globală solvabilă şi oferta globală de bunuri economice de pe piaţă. Din aceasta rezultă masa monetară care nu are acoperire în bunuri şi servicii necesare şi dorite de consumatori.

La modul *relativ*, inflaţia se măsoară ca raport procentual între mărimea absolută arătată, adică excedentul de masă monetară, şi oferta reală de bunuri şi servicii.

Mărimea relativă a inflaţiei se exprimă prin diverse categorii de *indici*, în funcţie de care se poate aprecia sensul evoluţiei fenomenului inflaţionist (indici de preţuri, indicele puterii de cumpărare).

După anul 1990, în România, se foloseşte pentru măsurarea inflaţiei, *indicele preţurilor* de tip *Laspeyres*, calculat după formula: *IP = 100*, unde: 00 – cantitatea de bunuri economice din perioada de bază T0, iar P1 şi P0 – preţurile medii ale fiecărei categorii de bunuri din perioada de bază T0 şi perioada curentă T1.

Indicele Laspeyres dă posibilitatea unei comparabilităţi în

timp, arătând cu câte procente au crescut sau au scăzut preţurile bunurilor şi serviciilor, de la o perioadă la alta.

În funcţie de natura bunurilor care alcătuiesc eşantionul, indicele preţurilor se poate prezenta sub următoarele forme:

— *Indicele preţurilor de consum* (*IPC*), care se determină pe baza unui „coş[2]" de bunuri (materiale şi servicii) de consum şi care cuprinde: alimente, bunuri de folosinţă curentă şi îndelungată, servicii de transport, telecomunicaţii etc., adică bunuri cu o pondere însemnată în consumul unei familii din mediul urban;

— *Indicele general al preţurilor* (*IGP*), în calculul căruia sunt luate în consideraţie atât preţurile bunurilor de consum, cât şi preţurile bunurilor de capital, ceea ce face ca acest indice să reflecte cel mai bine fenomenul inflaţionist.

Pe baza indicilor de preţuri se poate măsura intensitatea inflaţiei, sub forma *ratei inflaţiei* (*Ri*), care se determină astfel: *Ri* = $\frac{IP_{T1} - IP_{T0}}{IP_{T0}} \times 100$.

Indicele preţurilor (IP) poate reprezenta fie indicele preţurilor de consum (IPC), fie indicele general al preţurilor (IGP), din perioada curentă T1 şi perioada de bază T0.

De exemplu, dacă în anul T0, IPC = 120%, iar în anul T1, IPC = 150%, rata inflaţiei în anul curent este de 25%. Trebuie însă precizat, că această rată a inflaţiei exprimă cu aproximaţie fenomenul inflaţionist, deoarece s-ar putea ca nivelul calitativ al bunurilor să fie în anul curent cu 10% mai mare decât în anul de bază. Într-o astfel de situaţie, inflaţia reală este mult mai mică (15%) şi aceasta, întrucât creşterea preţurilor şi respectiv a cheltuielilor echivalează cu un „spor al cantităţii[2]" de bunuri cumpărate, spor obţinut prin ridicarea calităţii.

Pentru a surprinde amploarea fenomenului inflaţionist se mai foloseşte şi *indicele puterii de cumpărare* a banilor (Ipe), calculat pe baza indicilor de preţ (IP), astfel: *Ipe* = $\frac{1}{IP}$. Astfel, dacă în două momente, T0 şi T1, indicii de preţ au fost IP0 = 1, 20 (sau 120%) şi

IP1 = 1, 66 (sau 166%), atunci vom avea Ipc0 = 0, 83 şi Ipc1 = 0, 60. Valorile 0,83 (sau 83%) şi 0,60 (sau 60%) exprimă, în ansamblu, gradul de depreciere monetară, faptul că puterea de cumpărare a monedei s-a diminuat cu 17%, respectiv 40%, ca urmare a creşterii preţurilor.

Ţinând seama de valorile pe care le au indicii de măsurare a inflaţiei şi în principal de cele ale indicelui preţurilor, literatura de specialitate prezintă următoarele *forme intensive*[37] ale inflaţiei:

— *Inflaţia târâtoare* (*latentă*), caracterizată prin creşterea generalizată a preţurilor cu 3 – 4% anual. În condiţiile acestei forme de inflaţie se manifestă o mare încredere în monedă. Agenţii economici au tendinţa să încheie contracte pe termen lung, fiind convinşi că preţurile bunurilor pe care le vând şi le cumpără vor cunoaşte evoluţii previzibile şi moderate, iar ca regulă generală productivitatea factorului muncă depăşeşte creşterea salariilor. De asemenea ratele dobânzilor bancare sunt reduse, creditul fiind ieftin. Este o formă a inflaţiei care permite creşterea economică neinflaţionistă şi este specifică ţărilor foarte dezvoltate.

— *Inflaţia deschisă* (*moderată*), caracterizată printr-o creştere generalizată a preţurilor de 5 – 10% anual. Evoluţia economiei devine preocupantă pentru toate categoriile de agenţi economici. În ţările dezvoltate ea se manifestă doar episodic, fiind însă un criteriu de performanţă pentru ţările slab dezvoltate şi cele în tranziţie, foste socialiste.

— *Inflaţia galopantă*, caracteristică unor creşteri de preţuri de peste 10% anual şi care este specifică, în general, ţărilor în tranziţie de la economia de comandă la economia de piaţă. Ea a fost frecvent întâlnită şi în ţările în curs de dezvoltare din Africa şi America Latină şi doar sporadic în ţările dezvoltate. În asemenea situaţie moneda naţională cunoaşte o rapidă scădere a puterii de cumpărare, rata medie a dobânzii creşte vertiginos, viteza de rotaţie a banilor se accelerează, o parte din economii sunt substrase investiţiilor

---

[37] A se vedea şi: D. Ciucur, I. Gavrilă, C. Popescu, Economie - manual universitar, Editura Economică, Bucureşti, 1999, pg. 541-542.

productive şi orientate spre operaţiuni speculative. Această formă de inflaţie este sursă a unor ample dezechilibre în economie, putând conduce chiar la dublarea preţurilor în decurs de un an (deci creşteri cu 100%).

— *Megainflaţia*, denumire relativ nouă, ce reflectă un fenomen inflaţionist foarte accentuat şi greu de stăpânit de către autorităţile guvernamentale, apărut atunci când inflaţia depăşeşte pragul formei galopante. Creşterile de preţuri se situează între 100% şi 500% anual. Această amplitudine a inflaţiei a fost caracteristică şi ţării noastre, mai ales la începutul perioadei de tranziţie (anii 1990 – 1993). De altfel, în anul 1993 s-a înregistrat cea mai înaltă rată a inflaţiei din perioada post decembristă, circa 395%.

— *Hiperinflaţia*, caracterizată prin creşteri ameţitoare ale preţurilor, de regulă de peste 500% anual. În acest caz cererea de monedă naţională scade considerabil, o parte importantă din tranzacţii efectuându-se sub formă de troc modern (barter) sau în monedă alternativă. Salariul real al unei persoane se poate reduce lunar cu până la 50%. Aceasta este rezultatul unor schimbări radicale în viaţa economică şi politică a unei ţări. În perioada contemporană hiperinflaţia a fost un fenomen izolat, întâlnit în unele dintre ţările în tranziţie (de ex. Polonia în anii 1998 – 1990, Rusia în anul 1994) şi în unele ţări din America Latină şi Asia. De regulă, ea apare acolo unde sunt conflicte militare, convulsii sociale şi interetnice de amploare şi de durată, dar şi în perioadele cu un „stat slab[2]", unde se produce o convergenţă de interese între patronat şi sindicatele din unele sectoare (cu structuri monopoliste sau oligopoliste) pentru a-şi proteja interesele reciproce pe seama celorlalţi agenţi economici.

În raport de tipurile (formele) intensive ale inflaţiei, literatura de specialitate abordează şi *problematica creşterii economice*, care se află sub directa influenţare a acesteia. În acest sens, se pot contura următoarele *tipuri de creştere economică*:

 creştere economică neinflaţionistă, care semnifică o creştere reală a principalilor indicatori macroeconomici, în condiţiile unei inflaţii de tip latent. Aceasta înseamnă că rata de creştere economică

devansează rata inflaţiei. Este o creştere obţinută, de regulă, ca urmare a efectului de antrenare pe care creditul facil şi ieftin îl are asupra dezvoltării activităţilor economice. Este o formă sănătoasă de evoluţie a economiei, caracteristică, în general, ţărilor dezvoltate (de ex. unei rate de creştere normale de 4% îi corespunde o rată a inflaţiei de 3%).

 creştere economică inflaţionistă, care presupune o creştere economică, obţinută cu preţul unei inflaţii moderate. În această situaţie, sporul de creştere economică este devansat de rata inflaţiei (de ex. O creştere economică de mare amploare – 7% poate fi anihilată de o rată a inflaţiei superioară – 10%). Indicatorii macroeconomici, deşi cresc în mărime nominală, ei scad în mărime reală.

 stagflaţia, un concept relativ nou, care semnifică acea stare a unei economii, caracterizată prin inflaţie rapidă (galopantă) şi prin lipsa creşterii economice (stagnare economică). În general, stagflaţia pune în evidenţă o „creştere economică zero"[38], însoţită atât de şomaj, cât şi de inflaţie.

 slumpflaţia, termen care defineşte situaţia cea mai critică dintr-o economie naţională, adică: megainflaţie sau hiperinflaţie, scăderea puternică a indicatorilor macreconomici (PIB, PNB etc.), şomaj cronic şi masiv ş.a. Slumpflaţia a caracterizat, de regulă, unele economii din ţările în curs de dezvoltare şi toate economiile fostelor ţări socialiste, aflate în perioade de tranziţie şi reformă economică.

9.4. Consecinţe economico-sociale ale inflaţiei

Consecinţele (efectele, costurile) inflaţiei pot fi analizate atât la nivel microeconomic, cât şi la nivel macroeconomic.

Fenomen complex, care afectează structurile întregului organism economico-social, inflaţia are şi importante *consecinţe*[39].

---

[38] Creşterea economică zero presupune că rezultatele economice agregate şi populaţia unei ţări sporesc în acelaşi ritm, astfel că nivelul pe locuitor al indicatorilo macroeconomici rămâne constant; N. Dobrotă (coord.), Dicţionar de economie, Editura Economică, Bucureşti, pg. 149.

[39] I. Ignat, I. Pohoaţă, N. Clipa, Gh. Luţac, Economie politică, Editura

În continuare, vom prezenta câteva dintre cele mai semnificative, prin implicaţiile pe care le au asupra economiei şi societăţii în general.

— *Influenţa asupra consumului, economisirii şi investiţiilor*

Inflaţia, prin efectul deprecierii monetare, schimbă comportamentul individual, atât în actul de consum, cât şi în cel al economisirii. Astfel, în calitate de consumatori şi pentru a atenua efectele deprecierii monedei, agenţii economici sporesc ritmul cumpărărilor, plasându-şi disponibilităţile băneşti, cu precădere în bunuri de folosinţă îndelungată sau în diferite bunuri de valoare precum obiecte din aur, opere de artă etc.

Drept urmare, procesul de economisire va avea de suferit atât ca nivel, dar mai ales ca structură. În general, inflaţia descurajează economisirea, incitând subiecţii economici să cheltuiască mai mult. Pe fondul unei inflaţii rapide, indivizii preferă satisfacţiile prezente celor viitoare, neavând certitudinea că în viitor economisirea unei părţi din venitul actual le va duce aceeaşi satisfacţie. Acest gen de comportament conduce la modificarea structurii economisirii. Astfel, va creşte ponderea economisirii pe termen scurt şi cu caracter speculativ, în detrimentul celei pe termen lung. De aici, rezultă efectul direct şi negativ asupra investiţiilor. Sunt preferate şi chiar privilegiate investiţiile pe termen scurt, în defavoarea celor pe termen lung, mai costisitoare, dar destinate formării brute de capital în economie, unde perspectiva obţinerii de profit este mai îndepărtată. Consecinţa este apariţia unui sector terţiar supradimensionat, în care întreprinzătorii investitori ajung la profit într-un timp relativ scurt.

Literatura de specialitate nu omite faptul că s-au înregistrat şi se înregistrează fenomene de creştere economică inflaţionistă. Acest lucru este posibil şi explicabil prin preţurile relativ mari, incitante pentru producători şi prin rata medie a dobânzii mică, permisibilă amortizării investiţiilor. Continuarea întreţinută a unui asemenea proces se loveşte, însă, de anumite restricţii (limite). Economisirea

---

Economică, 1998, pg. 425-427.

forţată, prin renunţare la consum din cauza preţurilor mari, şi transformarea ei în potenţiale investiţii nu se realizează în orice condiţii. *În primul rând*, acest lucru se întâmplă doar în ţările dezvoltate, unde veniturile populaţiei sunt suficient de mari, încât să poată fi diminuate nominal şi real, pentru a spori economiile prin renunţare la consum. *În al doilea rând*, este posibil ca celelalte efecte negative ale inflaţiei să fie mult mai mari decât efectele pozitive ale creşterii economice inflaţioniste. În concluzie, cel puţin teoretic, inflaţia nu este acceptată ca factor al creşterii economice durabile.

— *Efecte asupra gestiunii întreprinderii*

Deprecierea monetară produsă de inflaţie conduce la devalorizarea capitalurilor şi la deformarea semnificaţiei reale a elementelor de bilanţ – activ şi pasiv.

De asemenea, firmele întâmpină greutăţi în a prevedea corect raportul dintre costuri şi încasări (evoluţia cash-flow-urilor), fapt care le afectează capacitatea concurenţială pe piaţă, crescând şi gradul de incertitudine a deciziilor de investiţii.

Erodarea capitalurilor incită la aplicarea amortizării accelerate, ceea ce conduce la creşterea costurilor şi, implicit, a preţurilor de producţie.

Pe de altă parte, inflaţia favorizează agenţii economici debitori, întrucât ei îşi vor plăti aceeaşi datorie cu bani a căror putere de cumpărare este mai scăzută (bani mai ieftini). Acest lucru se întâmplă atunci când dobânzile practicate de bănci sunt real-negative, adică se situează sub rata inflaţiei. Drept urmare, întreprinderile sunt tentate să se îndatoreze permanent, acest fapt comportânt riscuri mai mari şi generând o reducere a cursului acţiunilor firmelor respective.

— *Efecte asupra repartiţiei* (*redistribuirii*) *veniturilor*

Efectul redistribuirii veniturilor apare prin diferenţele dintre valoarea nominală şi cea reală. Dacă nu ar exista inflaţie, venitul nominal ar fi egal cu cel real. Inflaţia deformează raporturile dintre valoarea nominală şi cea reală, reducând puterea de cumpărare a banilor. Redistribuirea venitului se manifestă, în principal prin următoarele *forme*:

a) *prin contractele de muncă pe termen îndelungat*, care, dacă se derulează în condiţiile unei rate a inflaţiei superioară celei de creştere a salariului nominal, atunci salariul real se va reduce. Aceasta înseamnă că lucrătorul salariat va primi în schimbul aceluiaşi efort, o cantitate mai mică de bunuri şi servicii. Deci, în termeni reali el pierde, iar angajatorul (patronul) câştigă. Acest efect de redistribuire poate fi diminuat sau chiar eliminat dacă evoluţia ratei anuale a inflaţiei este anticipată corect, iar salariul nominal corelat cu aceasta (acest lucru nu face însă decât să perpetueze procesul inflaţionist, dacă salariul nominal nu este în concordanţă cu productivitatea muncii);

b) *prin relaţiile de împrumut*, între creditori şi debitori. Şi această formă apare ca urmare a reducerii valorii reale ale banilor, adică scăderii puterii lor de cumpărare. Debitorul primeşte de la creditor un împrumut cu o anumită putere de cumpărare. El va restitui suma împrumutată peste o perioadă de timp, dar această sumă va avea o putere de cumpărare diminuată, în funcţie de nivelul ratei inflaţiei. În general, pierderea de venit real o înregistrează creditorii, care sunt, fie posesorii de economii băneşti, constituite ca depozite bancare, fie băncile care acordă împrumuturi pe diferite termene persoanelor fizice şi juridice. Astfel, sumele băneşti păstrate în conturile bancare vor avea o putere de cumpărare mai mică peste o anumită perioadă de timp, datorită eroziunii inflaţiei. Pierderea poate fi diminuată în funcţie de nivelul ratei dobânzii nominale de piaţă (rata dobânzii nominale poate acoperi rata inflaţiei şi rata dobânzii reale). Transferul de venit real de la creditori către debitori are loc şi în alte situaţii, cum ar fi: contractele de vânzare-cumpărare şi contractele de închiriere pe termen lung, emisiunea de obligaţiuni, plasarea pe piaţă a titlurilor de stat etc. În aceste situaţii, procesul de redistribuire este asemănător celui prezentat în cazul posesorilor de economii băneşti, care, în calitatea lor de creditori pierdeau o parte din venitul lor real, parte care era câştigată, prin intermediul inflaţiei, de debitori. Aici, o menţiune aparte se cuvine să facem asupra statului, titular al împrumutului public, care este cel mai mare debitor şi, deci, cel mai important

potenţial beneficiar, în condiţii de inflaţie. Când nevoia de resurse este însă stringentă, guvernul practică niveluri înalte ale dobânzilor, protejând creditorii de efectele inflaţiei.

c) *prin mecanismul repercusiunii preţurilor*. Semnificativ este şi faptul că cel mai afectat de inflaţie e cel aflat la capătul circuitului procesului economic – *consumatorul*. Intermediarii se pot apăra transmiţând povara inflaţionistă asupra preţurilor, pe care le practică şi le impun cumpărătorilor finali, care nu mai au unde să realizeze această translaţie, suportând totul pe seama veniturilor nominale disponibile.

De asemenea, creşterea inflaţionistă a preţurilor determină reducerea puterii de cumpărare a salariaţilor, în special a celor cu venituri mici şi fixe, spre deosebire de cei cu venituri variabile, a căror capacitate de cumpărare creşte sau, în cel mai rău caz, rămâne constantă, întrucât veniturile acestui grup social însoţesc creşterea preţurilor (veniturile acestora se regăsesc în structura preţurilor, care sunt suportate din greu de cei cu venituri fixe).

d) *prin mecanismul fiscalităţii*. Statul poate câştiga de pe urma inflaţiei nu numai în calitate de debitor, ci şi în calitatea sa de încasator al impozitelor directe şi indirecte. Astfel, cu cât salariile şi profiturile cresc în mărime nominală, cu atât încasările nominale din impozite şi taxe sporesc. Procesul încasării se amplifică în condiţiile progresivităţii impunerii (de ex. impozitul pe salarii), care presupune aplicarea unor cote de impunere superioare pe măsură ce sporeşte venitul nominal, dar în aşa fel încât ponderea impozitului în materia impozabilă este din ce în ce mai mare. În acest context, statul are de câştigat de pe urma fiscalităţii, nu doar în mărime nominală, ci şi reală.

De altfel, Maury René[40] apreciază că ¸inflaţia este un impozit deghizat, care este mult mai uşor de aplicat de către stat şi mai bine acceptat de către toate categoriile sociale[2].

— *Utilizarea forţei de muncă în condiţii de inflaţie*

Cercetările economice în domeniile inflaţiei şi şomajului au

---

[40] Maury Rene, La societe de l'inflation, Paris, 1973.

demonstrat, cu suficiente argumente, că inflaţia conţine în sine factori cauzatori sau agravanţi pentru fenomenul şomaj. Aceasta, în ciuda cunoscutei relaţii (dileme) inflaţie-şomaj, desprinse din analizele lui J.M. Keynes şi A.W. Philips, care sugera la nivelul anilor ’60—70, că pentru a avea o inflaţie redusă trebuie acceptat un anumit grad de subocupare a forţei de muncă. Astfel, după cum am spus, o inflaţie puternică poate afecta întreaga gestiune financiară a unei întreprinderi, subminându-i serios capacitatea de a investi, deci de a se dezvolta şi de a resorbi o parte din forţa de muncă disponibilizată. De asemenea, pe fondul unei creşteri generale şi accelerate a preţurilor şi a unor presiuni salariale tot mai sufocante, întreprinderile aleg cea mai facilă cale de rentabilizare a activităţii, şi anume reducerea numărului de salariaţi.

— *Cursul valutar şi balanţa de plăţi*

Inflaţia este însoţită şi de serioase consecinţe monetar-valutare, întrucât presupune scăderea puterii de cumpărare a monedei naţionale în raport cu alte valute şi, pe această cale, determină o scădere a cursului valutar al acesteia. Un curs valutar scăzut al monedei naţionale antrenează o scumpire a importurilor, care afectează negativ balanţa de plăţi a unei ţări. Pe de altă parte, o monedă naţională depreciată, exprimată printr-un curs valutar scăzut, deşi în aparenţă ar trebui să încurajeze exporturile, nu reuşeşte acest deziderat din cauza ofertei naţionale insuficiente (dacă suntem în situaţia unei stagflaţii sau slumpflaţii). Inflaţia va antrena mai degrabă importuri masive, pentru acoperirea cererii interne de produse, importuri care vor fi din ce în ce mai costisitoare. Rezultatul este o dezechilibrare continuă şi accelerată a balanţei de plăţi, care va constrânge guvernele să ia măsuri drastice, ce vor avea un puternic impact social.

— *Consecinţe în plan social*

Toate aceste consecinţe în plan economic se vor repercuta inevitabil şi în plan social, acolo unde vom întâlni stări de incertitudine şi nelinişte în rândul populaţiei, dar şi situaţii grave de sărăcie şi diferenţieri sociale, toate acestea în funcţie de intensitatea fenomenului inflaţionist. În general, când climatul social se

înrăutăţeşte pe acest fond, guvernele şi celelalte autorităţi publice îşi pierd credibilitatea în rândul maselor, care vor sancţiona acest lucru în perioadele electorale.

9.5. Politici (măsuri) de combatere a inflaţiei

Datorită consecinţelor negative asupra organismului economic şi social, inflaţia constituie un obiectiv major al politicilor macroeconomice din toate ţările cu economie de piaţă.

De asemenea, politicile antiinflaţioniste actuale trebuie astfel elaborate încât să combată eficient inflaţia şi, în acelaşi timp, să permită creşterea economică şi limitarea şomajului.

În mod firesc, *politicile de combatere a inflaţiei* sunt corelate cu cele două forme cauzale ale acestui fenomen – *inflaţia prin cerere* şi *inflaţia prin costuri*. În consecinţă, ele vizează, fie controlul *cererii agregate*, în sensul reducerii ei, fie controlul *ofertei agregate*, în sensul sporirii ei.

— Controlul *cererii agregate* se poate realiza prin două tipuri de politici economice: *politici bugetar-fiscale* şi *politici monetare*.

Politicile bugetar-fiscale folosesc, de regulă, două instrumente sau pârghii de politică economică, precum: fie *reducerea cheltuielilor publice*, care constituie o componentă importantă a cererii agregate, fie *creşterea presiunii fiscale*, ceea ce reduce masa monetară destinată consumului şi investiţiilor. Astfel, atât prin politica restrângerii cheltuielilor publice (guvernamentale), care presupune menţinerea unor deficite bugetare cât mai mici, cât şi prin politica presiunii fiscale, care înseamnă o creştere a impozitelor directe şi indirecte, se realizează aşa-numita „politică deflaţionistă”. Dacă aceleaşi pârghii se folosesc în sens invers, respectiv creşterea cheltuielilor guvernamentale şi reducerea impozitelor, atunci se are în vedere reducerea şomajului, şi construie părţi componente ale unei politici denumite „reflaţioniste”.

Politicile monetare vizează controlul masei monetare aflate în circulaţie şi au drept scop, fie blocarea (îngheţarea) masei monetare, fie reducerea acesteia în corelaţie cu nevoile circulaţiei. Ambele cerinţe se realizează prin combinarea, de către banca centrală, a următoarelor instrumente de politică monetară: manevrarea taxei

rescontului, operaţiuni de open-market, variaţia cotei rezervelor obligatorii.

Manevrarea taxei de rescont reprezintă un instrument dominant al politicii monetare, datorită efectului său asupra volumului creditului ce se poate acorda într-o economie, deci asupra mărimii masei monetare, dacă se are în vedere funcţia de emisiune a creditului. Manevrarea taxei de rescont generează creşterea sau scăderea costului creditului, prin intermediul dobânzilor, fapt care se reflectă în micşorarea sau mărirea masei monetare din circulaţie, în concordanţă cu obiectivele de politică monetară ale băncii centrale. Rescontarea reprezintă operaţiunea la vedere prin care banca centrală (de emisiune) achiziţionează de la băncile comerciale efectele de comerţ, anterior scontate de acestea, monetizându-le la o valoare diminuată cu suma ce reprezintă taxa de rescont, adică dobânda pe care o percepe banca centrală pe durata creditării băncilor comerciale, durată care se întinde până la scadenţa efectelor de comerţ preluate (cambii, bilete la ordin etc.). În acest context, este evident faptul că nivelul taxei de rescont influenţează în mod direct taxa scontului, adică dobânda pe care băncile comerciale o percep de la deţinătorii de efecte de comerţ, atunci când aceştia doresc să transforme aceste titluri în lichidităţi, înainte de scadenţă. De precizat, că taxa scontului este întotdeauna superioară taxei de rescont. Aşadar, banca centrală fixează nivelul taxei de rescont în funcţie de evoluţia pe care doreşte să o imprime masei monetare, prin intermediul creditului. Atunci când intenţionează o extindere a acesteia, reduce taxa de rescont, ieftinind creditul şi mărind volumul acestuia. Dimpotrivă, când se urmăreşte o contracţie a masei monetare, măreşte taxa rescontului, scumpind astfel creditul din economie şi implicit reducând volumul acestuia. Acest instrument de politică monetară are însă o anumită limită de eficacitate, în sensul că banca centrală nu-l poate folosi decât în măsura în care băncile comerciale au nevoie de credite de refinanţare.

Operaţiunile de open-market reprezintă un alt instrument esenţial de politică monetară, la îndemâna băncilor centrale, prin

intermediul căruia acestea acţionează în direcţia restrângerii sau extinderii masei monetare. Aceste operaţiuni constau în vânzarea-cumpărarea de pe piaţa monetară a unor efecte publice sau private (titluri de valoare – acţiuni, obligaţiuni), demonetizându-le, adică retrăgând o anumită cantitate de monedă, atunci când le vinde, sau, dimpotrivă, monetizându-le, adică introducând în circulaţie o cantitate suplimentară de monedă atunci când le cumpără. În felul acesta se modifică structura masei monetare din circulaţie în defavoarea sau favoarea lichidităţii. Operaţiunile de open-market au un dublu efect: când banca centrală vinde titluri se reduce cantitatea de monedă centrală de pe piaţa monetară şi se provoacă o scădere a preţului (cursului) titlurilor tranzacţionate, iar atunci când cumpără titluri de pe piaţa monetară efectele sunt inverse. Pentru a avea însă succes, ca instrument de politică monetară, aceste operaţiuni trebuie să se desfăşoare în condiţiile unui volum suficient de mare de titluri negociabile.

Variaţia cotei rezervelor obligatorii reprezintă instrumentul de politică monetară cel mai generalizat, adică folosit de către autorităţile monetare din aproape toate ţările industrializate. Politica rezervelor obligatorii, promovată de banca centrală, constă în obligaţia pe care o au băncile comerciale de a-şi constitui rezerve minime obligatorii, într-un cont nepurtător de dobândă deschis la banca centrală. Aceasta din urmă stabileşte cuantumul acestor rezerve, prin aplicarea unei cote procentuale la totalul resurselor atrase de băncile comerciale. Această măsură are, pe de o parte, un caracter prudenţial, mărind gradul de lichiditate al băncilor comerciale, iar pe de altă parte, diminuează resursele de creditare ale acestor bănci şi, implicit, capacitatea lor de a crea monedă prin credit. Banca centrală poate, deci, influenţa sporirea sau reducerea ofertei de monedă scripturală din partea băncilor comerciale, prin diminuarea, respectiv majorarea cotei (procentului) rezervelor obligatorii. Variaţia cotei rezervelor obligatorii este un instrument de politică monetară restrictivă, foarte eficace, întrucât afectează direct multiplicatorul creditului.

— Controlul *ofertei agregate* presupune susţinerea ofertei din

economie, acţionând asupra tuturor cauzelor care conduc la scăderea sau stagnarea producţiei naţionale. În acest context, trebuie precizat că unele din măsurile menite să ajute la relansarea ofertei globale sunt contrare celor aplicate pentru restrângerea cererii globale din economie. Altfel spus, în anumite situaţii, stimularea ofertei globale pe termen mediu şi lung nu se poate realiza fără anumite impulsuri pe termen scurt date cererii globale. Iată de ce este foarte important, ca autorităţile guvernamentale şi politice ale unei ţări să elaboreze politici antiinflaţioniste bine fundamentate teoretic şi ştiinţific şi, mai ales, bine ancorate în realităţile ţării respective. Cunoaşterea profundă şi analiza riguroasă a mecanismului şi cauzelor fenomenului pot conduce la adoptarea acelor decizii de politică macroeconomică, care să contracareze eficient acest efect al dezechilibrelor din economie – inflaţia.

Între *măsurile* de sprijinire a ofertei agregate dintr-o economie se pot enumera, ca principale, următoarele:

— *Ieftinirea creditelor*, prin scăderea ratei medii a dobânzii pe piaţa monetară, şi acordarea acestora, cu prioritate, în scopuri productive şi acelor agenţi economici care prezintă planuri de afaceri viabile. Consecinţele acestei măsuri vor fi, atât o creştere a volumului investiţiilor în economie, cât şi o punere la timp în funcţiune a obiectivelor de investiţii;

— *Acordarea unor facilităţi fiscale*, care pot însemna: scutiri sau reduceri de impozite în primii ani de activitate; reduceri de impozite pentru profiturile reinvestite; scutiri temporare de la plata impozitului pe profit pentru investiţiile de capital străin; aplicarea sistemului de amortizare accelerată a capitalului fix; reducerea taxelor vamale la unele materii prime provenite din import şi înglobate în produsele destinate pieţei interne; reducerea taxelor vamale la unele produse finite provenite din import ş.a.

— *Reducerea costurilor de producţie*, deziderat care poate fi realizat prin eforturile şi implicarea directă a agenţilor economici. Aceştia trebuie să ia în considerare, atât achiziţionarea de factori de producţie la preţurile cele mai mici de pe piaţă (fără a fi însă afectată calitatea acestora), cât şi creşterea randamentului acestor factori

(creşterea productivităţii muncii, creşterea eficienţei capitalului fix, reducerea consumurilor specifice de materii prime şi materiale, creşterea vitezei de rotaţie a capitalului circulant etc.). Toate acestea conduc la o reducere a costurilor pe unitatea de produs. De asemenea, în această direcţie trebuie să se manifeste şi rolul statului, atât pentru descurajarea monopolurilor şi oligopolurilor, cât şi pentru întărirea şi respectarea concurenţei loiale şi sancţionarea celei neloiale.

În final, trebuie precizat că inflaţia rămâne un fenomen deosebit de complex şi, încă, insuficient cunoscut, fapt reflectat atât de teoria, cât şi practica economică mondială. În acest context, nu există o soluţie unică şi magică de combatere a acestui fenomen pretutindeni. Soluţiile pot fi diferite, în funcţie de realităţile şi tradiţiile fiecărei ţări.

CAPITOLUL X
ŞOMAJUL

10.1. Conţinutul conceptului de şomaj

Ocuparea forţei de muncă în activităţile economico-sociale şi şomajul reflectă modul cum funcţionează piaţa muncii, într-o economie de piaţă, la un moment dat. Raportul dintre cererea şi oferta de forţă de muncă determină cele două stări opuse ale pieţei muncii – ocuparea forţei de muncă şi şomajul. Problematica ocupării şi şomajului constituie o latură importantă a echilibrului macroeconomic şi o componentă indispensabilă a politicilor macroeconomice şi sociale.

Dacă în legătură cu existenţa şomajului nu există niciun dubiu, definirea şi măsurarea acestuia formează obiectul unor ample controverse. Unghiurile de vedere şi opiniile exprimate cu privire la şomaj au variat în timp, întrucât şi şomajul a acoperit realităţi specifice foarte diferite.

Cu toate că fenomenul şomaj şi-a făcut simţită prezenţa încă de la începuturile capitalismului (secolul al XIX-lea), înţelegerea cauzelor, formelor de manifestare şi a efectelor pe care acesta le presupune a fost posibilă odată cu apariţia teoriei macroeconomice moderne.

Dacă la începutul secolului al XIX-lea, eventualele întreruperi sau absenţe în procesul muncii erau considerate situaţii efemere, cauzate de factori pur sociali, odată cu începutul secolului al XX-lea, când în economiile capitaliste au apărut primele dezechilibre importante (care au culminat cu marea criză a anilor 1929 – 1933), fenomenul şomaj a captat din ce în ce mai mult atenţia lumii economice, aceasta conştientizând că ocuparea forţei de muncă este o problemă de natură economică şi destul de complexă.

De altfel, cel mai de seamă economist din acea perioadă (şi nu numai) – J.M. Keynes, susţinea, argumentat, că orice politică macroeconomică de succes trebuie să cuprindă în mod necesar măsuri şi instrumente statale, în vederea folosirii cât mai depline a forţei de muncă. Aceasta, întrucât economiile în sine nu mai garantau, în virtutea mecanismelor spontane de autoreglare, ocuparea deplină forţei de muncă.

Din acel moment, şomajul devenea, alături de inflaţie, o stare de dezechilibru nedorită, dar permanentă a economiei contemporane, făcând obiectul de studiu şi cercetare al majorităţii teoriilor macroeconomice emise.

Trebuie precizat că nu există un mod unitar de a defini conceptul de şomaj (sau şomer) şi, ca atare, există uneori deosebiri între numărul şomerilor din aceeaşi ţară şi perioadă, în funcţie de modul de definire al acestora**41**.

În general, *fenomenul şomaj* este definit în literatura economică, ca fiind *o stare negativă a economiei*, *concretizată într-un dezechilibru structural şi funcţional al pieţei muncii*, *prin care oferta de forţă de muncă este mai mare decât cererea de forţă de muncă din partea agenţilor economici*.

Cea mai cunoscută şi larg utilizată definiţie a şomajului este cea adoptată de Biroul Internaţional al Muncii – organizaţie din sistemul Naţiunilor Unite – care elaborează statistici şi analize pe problemele muncii şi, potrivit căreia, *este şomer oricine are mai mult de 15 ani şi*

---

41 În acest sens, a se vedea: N. Dobrotă (coordonator), Dicţionar de economie, Editura Economică, 1999, pg. 459.

îndeplineşte concomitent următoarele condiţii: – *este apt de muncă*; – *nu are loc de muncă*; – *este disponibil pentru o muncă salariată*; – *caută un loc de muncă*.

În România, conform Legii nr. 1□1991, republicată în anul 1994, *este considerat şomer*, *persoana aptă de muncă*, *ce nu se poate încadra din lipsă de locuri disponibile corespunzătoare pregătirii sale*, *în vârstă de minim 16 ani*.

În rândul şomerilor se cuprind persoanele care şi-au pierdut locul de muncă pe care l-au avut, precum şi noii ofertanţi de forţă de muncă, care nu găsesc un loc de muncă adecvat propriilor cerinţe.

În termenii pieţei muncii, *şomajul este un fenomen macroeconomic*, *opus ocupării*, *reprezentând un surplus de populaţie activă faţă de aceea care poate fi angajată în condiţii de rentabilitate*, *impuse de piaţă*.

Întrucât munca reprezintă principalul mijloc de satisfacere a necesităţilor şi trebuinţelor personale, starea de nemuncă (adică şomajul) nu poate fi decât o situaţie negativă, cu consecinţe multiple în întreg organismul economic şi social. Se poate spune că neutilizarea forţei de muncă la nivel naţional înseamnă nu numai o risipă de resurse umane şi cheltuieli intelectuale, dar şi un atentat la pacea socială.

10.2. Aspecte caracteristice ale şomajului

Constatat în practica economică şi studiat în teorie, şomajul se *caracterizează* prin aspecte referitoare la: nivelul, intensitatea, durata şi structura acestuia.

— *Nivelul şomajului* se determină atât în mărime absolută, prin *numărul celor neocupaţi* (*numărul şomerilor*), cât şi în mărime relativă, ca *rată a şomajului* (*Rs*), calculată ca raport procentual între numărul total al şomerilor (Ns) şi numărul total al populaţiei active sau ocupate (Pa sau Po): *Rs = 100*.

Nivelul şomajului are amplitudini diferite pe zone geografice şi perioade, iar limitele acestuia trebuie raportate la ceea ce înseamnă *starea de ocupare deplină*.

Ocuparea deplină reprezintă acel nivel al ocupării resurselor de muncă, care permite obţinerea maximului de bunuri şi servicii

pentru acoperirea nevoilor oamenilor.

Ocuparea deplină nu înseamnă, *însă*, *inexistenţa forţei de muncă neocupate*, *ci ocuparea acesteia până la limita şomajului natural*. Acest tip de şomaj este echivalent, de fapt, cu *şomajul voluntar*, care constă în numărul celor neocupaţi, ca urmare a propriilor decizii (sub diverse motivaţii) de a înceta să muncească.

În general, se apreciază că rata şomajului natural în ţările cu economie de piaţă se situează între 3% şi 5%.

Drept urmare, *ocuparea deplină a forţei de muncă este echivalentă cu un şomaj scăzut*, *reflectat printr-o rată naturală de câteva procente sau*, *altfel spus*, *înseamnă angajarea a circa 95%-97% din populaţia activă disponibilă*, *diferenţa până la 100%*, *fiind considerată a fi şomaj natural* (*normal*).

Economistul american Milton Friedman afirma despre şomajul natural că este un *şomaj de echilibru*, întrucât rezultă dintr-o alegere deliberată a indivizilor. Treptat, mulţi economişti occidentali au ajuns să susţină teza potrivit căreia şomajul existent în ultimele decenii în ţările dezvoltate este, în special, şomaj voluntar şi mai puţin şomaj involuntar, acesta din urmă fiind singurul care trebuie să preocupe politicile macroeconomice.

În funcţie de nivelul şomajului natural (considerat ca normal) se consideră, de regulă, două situaţii: *starea de subocupare* şi *starea de supraocupare*. Starea de *subocupare* a forţei de muncă există atunci când rata efectivă a şomajului este mai mare decât cea naturală, adică suntem în prezenţa unui şomaj efectiv, anormal (de exemplu 8%, 10%, 12% etc.). *Supraocuparea* forţei de muncă se defineşte, de regulă, printr-o rată a şomajului de doar circa 1%-2%, deci mai mică decât rata considerată normală sau naturală (în realitatea economică, această situaţie este extrem de rară).

Consecinţele economico-sociale ale celor două stări sunt diferite. În cazul subocupării, apar tensiuni sociale, cresc costurile sociale şi se irosesc resursele de muncă la nivel naţional. În cel de-al doilea caz, al supraocupării, mâna de lucru devine rară şi scumpă,

existând riscul ca dinamica salariilor să devanseze pe cea a productivităţii muncii**42**.

În concluzie, ocuparea deplină, subocuparea şi supraocuparea sunt concepte economice prin intermediul cărora se analizează amplitudinea fenomenului şomaj, la un moment dat.

— *Intensitatea şomajului*. Aceasta este o altă caracteristică a acestui fenomen, în funcţie de care se pot distinge următoarele tipuri de şomaj: *şomajul total*, care presupune pierderea locurilor de muncă şi încetarea totală a activităţii; *şomajul parţial*, care constă în diminuarea activităţii depuse de o persoană, prin reducerea duratei de lucru sub cea legală şi scăderea corespunzătoare a salariului; *şomajul deghizat*, specific îndeosebi ţărilor slab dezvoltate, unde activitatea desfăşurată de unele persoane este doar aparentă, cu o productivitate foarte redusă şi o salarizare pe măsură.

Intensitatea şomajului reflectă gradul de pierdere a posibilităţii de a muncii pentru posesorii forţei de muncă.

— *Durata şomajului* reprezintă intervalul de timp cuprins între momentul pierderii locului de muncă sau al scăderii activităţii depuse şi momentul reluării activităţii la parametrii anteriori. Durata şomajului diferă de la o persoană la alta, astfel că pentru a surprinde fenomenul la nivel naţional, se impune luarea în calcul a *duratei medii* a şomajului. Aceasta se poate stabili, deci, ca o medie pe economie sau ramură de activitate, într-o anumită perioadă, astfel: $Dz = \frac{Nz}{Ns}$, unde Dz – durata medie în zile; Nz – numărul de zile în şomaj; Ns – numărul şomerilor.

— *Structura şomajului* cuprinde categoriile sociale afectate de acest fenomen, diferenţiate după indicatori precum: ramura de activitate, nivelul calificării, profesie, vârstă, sex, etnie ş.a.m.d.

10.3. Cauze şi forme de manifestare ale şomajului

Sintetizând din multitudinea studiilor şi analizelor elaborate până în prezent, privitoare la cauzele şomajului, putem concluziona

---

[42] Denise Flauzat, Economie contemporaine, Paris, P.U.F., 1992, pg.107.

că acestea se împart în *două mari categorii*, după natura acestora:

1. *cauze subiective*, care au ca element determinant *voinţa individuală* a celui care se află în ipostaza de şomer;

2. *cauze obiective*, în cadru cărora se pot include ca cele mai importante: *restructurarea activităţilor economice*, *insuficienţa creşterii economice*, *caracterul ciclic al evoluţiei economiei şi explozia demografică*.

Din acest unghi de vedere se pot constata *două forme* (*cauzale*) clasice ale şomajului: *şomajul voluntar*, generat de cauzele subiective şi *şomajul involuntar*, ca rezultat al cauzelor obiective.

I. Referindu-se la *şomajul voluntar*, Keynes considera că acesta este ¸datorat refuzului sau imposibilităţii pentru posesorul forţei de muncă de a accepta o retribuţie corespunzătoare valorii produsului care-i poate fi atribuit, refuz sau imposibilitate bazat (a) pe anumite prevederi legale, pe uzanţe sociale, pe înţelegeri în vederea negocierii contractelor colective, pe adaptarea lentă la schimbări sau pe simpla încăpăţânare proprie naturii umane[2]**43**.

Reprezentanţii şcolii clasice (A. Smith, D. Ricardo, J.S. Mill, J.B. Say) considerau că dacă există şomaj, acesta nu putea fi decât voluntar. Explicaţia acestui tip de şomaj trebuia căutată în funcţionarea pieţei muncii şi, în special, în dorinţa lucrătorilor de a primi o remuneraţie superioară valorii productivităţii marginale. Această atitudine a lucrătorilor era motivată, după opinia clasicilor, de legislaţiile proprii şi de obiceiurile sociale.

Conform teoriei clasice, în virtutea mecanismelor autoreglatoare ale economiei, tot ce se economiseşte se transformă automat în investiţii. Ca atare, o problemă a lipsei locurilor de muncă nu se putea pune. Ideea autoreglării şi a ocupării depline şi-a găsit formularea cea mai relevantă în ¸legea debuşeelor[2] elaborată de J.B. Say, conform căreia orice ofertă îşi creează propria cerere, adică orice producţie îşi creează consumul (productiv sau neproductiv) corespunzător. În consecinţă, nu există niciun motiv

---

[43] J. M. Keynes, Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banilor, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1970.

care să reducă imboldul pentru investiţii şi, implicit, pentru crearea locurilor de muncă.

Teoria neoclasică consideră, la rândul său, că piaţa forţei de muncă este supusă aceloraşi reguli ale concurenţei ca orice altă piaţă. Cererea de forţă de muncă se confruntă liber cu oferta de forţă de muncă. Rezultatul constă în formarea unui nivel al salariului real care ar permite o totală ocupare a forţei de muncă şi, implicit, echilibrul pe piaţa muncii. Aşadar, conform acestei concepţii, orice individ poate găsi şi ocupa un loc de muncă, cu condiţia să accepte o reducere a salariului, până la nivelul de echilibrul.

Dacă piaţa muncii devine rigidă şi salariaţii pretind un salariu real mai mare decât cel care asigură o ocupare totală, cererea de muncă din partea întreprinderilor va scădea, în timp ce oferta de muncă a salariaţilor va creşte. Diferenţa dintre cele două niveluri (determinate de cererea în scădere şi oferta în creştere) reflectă amplitudinea şomajului voluntar.

Astfel, în termenii teoriilor clasice şi neoclasice (dar şi keynesiene), indivizii sunt „condamnaţi" la şomaj întrucât: nu se supun legilor pieţei libere; nu sunt dispuşi să-şi ofere forţa de muncă la un salariu real care, deşi ar permite ocuparea totală, nu este pe măsura aspiraţiilor lor; cererile de salarii mari sunt nerealiste faţă de posibilităţile angajatorilor sau sunt neconcordante cu nivelul productivităţii muncii; înţelegerile privind negocierea contractelor colective se produc, sub zodia „încăpăţânării, proprie naturii umane".

În acest sens, trebuie precizat că economistul J.M. Keynes doar a definit şi a stabilit principalele situaţii în care poate apărea şomaj voluntar, dar a considerat întotdeauna, spre deosebire de gânditorii de seamă clasici şi neoclasici, că adevăratul şi efectivul şomaj este cel involuntar.

În literatura de specialitate contemporană, se consideră că în cadrul şomajului voluntar se includ persoanele care refuză actul muncii, fie datorită salariilor sau condiţiilor de muncă oferite, care sunt inacceptabile în raport cu pretenţiile posesorului forţei de muncă şi care consideră că indemnizaţia de şomaj îi este suficientă

pentru un trai decent, fie datorită existenţei altor mijloace de trai pe care aceste persoane le au şi care fac ca motivaţia muncii să dispară.

Din punct de vedere structural, *şomajul voluntar* cuprinde următoarele categorii de persoane:

— Persoanele care, deşi lucrează, preferă să înceteze munca temporar, considerând că prin indemnizaţia (ajutorul) de şomaj îşi pot asigura un trai decent;

— Persoanele care hotărăsc în mod deliberat să înceteze lucrul, total sau parţial, considerând că salariul real este prea mic şi că este mai avantajos să aibă timp liber pentru a dobândi o altă meserie sau un alt loc de muncă;

— Şomerii care aşteaptă locuri de muncă mai favorabile decât cele pe care le-au avut sau decât cele oferite la un moment dat;

— Persoanele casnice care, deşi au hotărât să se angajeze într-o activitate, totuşi tergiversează angajarea în condiţiile date, referitoare la mărimea salariului, distanţa până la locul de muncă etc.

În practică, şomajul voluntar poate avea următoarele *forme de manifestare*: *şomajul fricţional* (*tranzitoriu*) *şi şomajul indus de însăşi indemnizaţia de şomaj*.

a. *Şomajul fricţional* (*tranzitoriu*) cuprinde pe acei lucrători care au abandonat vechile locuri de muncă pentru a căuta altele mai favorabile, pe acei concediaţi care sunt în căutarea unui nou loc de muncă şi pe acei indivizi care sunt în căutarea primului loc de muncă.

Astfel, unii dintre şomeri sunt în căutarea unui loc de muncă mai bun, care să le ofere satisfacţii mai mari sau se deplasează spre o regiune geografică mai prosperă, cu alte perspective de afirmare pentru aceştia. Alţii sunt obligaţi să-şi schimbe locul de muncă deoarece au fost concediaţi (este cazul, în mod firesc, acelor concedieri făcute ca urmare a unor fapte săvârşite cu vinovăţie de către angajaţi, şi nu în urmă, spre exemplu, a restrângerii activităţii unei firme; în acest din urmă caz suntem în prezenţa unei forme de şomaj involuntar).

Pe de altă parte, în fiecare an se prezintă pe piaţa muncii,

pentru prima oară, un număr de persoane care au terminat studiile şi care au diverse aspiraţii în ceea ce priveşte viitorul loc de muncă. Tinerii, posesori ai unei diplome, sunt adesea contrariaţi şi puţin pregătiţi să accepte că între idealul lor profesional şi ceea ce li se oferă ca loc de muncă la terminarea studiilor există anumite diferenţe. Până ce se vor convinge că piaţa îşi impune, în ultimă instanţă, inevitabilele condiţii, ei vor continua să caute ceva mai bun.

Esenţa (cauza) acestei forme de şomaj constă în aceea că între cei care solicită şi cei care oferă forţă de muncă se produc „fricţiuni" permanente. Aceasta, întrucât lucrătorii nu dispun de o informaţie completă referitoare la localizarea locurilor de muncă vacante, la care să aibă acces, astfel că informaţia pe piaţa muncii nu este perfectă. Deci, nu putem vorbi despre o concurenţă perfectă pe piaţa forţei de muncă (se infirmă astfel, în realitate, ideile şi teoriile neoclasice cu privire la cauzele şomajului voluntar). Nu există posibilitatea practică pentru potenţialii angajaţi şi angajatori (dintr-un anumit domeniu) de a fi puşi în contact direct, în totalitatea lor şi în acelaşi timp, spre a-şi face cunoscute cererile şi, respectiv, ofertele lor. Solicitanţii (căutătorii) de locuri de muncă conştientizează, la un moment dat, că aceeaşi muncă este plătită diferit în locuri diferite. În acest context, posesorul forţei de muncă este dispus să-şi aloce o parte din timpul său de muncă căutării unui alt loc de muncă mai adecvat. Decizia acestuia este voluntară, individuală şi raţională. În acest fel, refuzul ocupării de către posesorul forţei de muncă presupune nişte costuri pe care trebuie să le suporte (pierderea salariului pentru slujba neacceptată, cheltuieli cu telefoane, deplasări etc., în vederea găsirii altui loc de muncă). Potenţialul şomer (tranzitoriu) va evalua aceste costuri, dar şi câştigurile sperate ca urmare a obţinerii unei slujbe mai bine plătite. Ca rezultat al acestui calcul, individul va renunţa la a căuta un alt loc de muncă, atunci când costul căutării (costul de oportunitate) va egala veniturile sperate.

Durata şomajului fricţional depinde de posibilitatea armonizării intereselor celor două părţi (lucrătorul şi angajatul), de fluxul informaţiilor cu privire la locul de muncă dorit, precum şi de

mărimea indemnizaţiei de şomaj.

Şomajul fricţional este specific îndeosebi acelor economii în care forţa de muncă manifestă o mare înclinaţie pentru a schimba frecvent locul de muncă, fie pentru a-şi îmbunătăţi condiţiile de viaţă, fie pur şi simplu, pentru a cunoaşte şi alte zone ale ţării. Această formă de şomaj se mai numeşte şi „tranzitoriu", întrucât locuri de muncă există, dar necesită un timp pentru ca solicitanţii să le ocupe.

b. *Şomajul indus de însăşi indemnizaţia de şomaj***44**. Explicabilă şi motivată social, indemnizaţia de şomaj poate avea şi efecte contradictorii. Astfel, se constată că şomajul, în forma sa voluntară, este cu atât mai amplu cu cât această indemnizaţie este mai mare; o mărime mai redusă a acesteia va incita pe posesorul forţei de muncă la a găsi cât mai repede un loc de muncă, după cum, o sumă mai mare primită ca indemnizaţie va reduce intensitatea căutării unei slujbe.

Este în profitul tuturor şi al fiecărui individ în parte ca alocarea resurselor de muncă să fie cât mai eficientă. Faptul că fiecare îşi caută un loc de muncă la care se poate adapta mai bine şi, în acelaşi timp, este şi bine salarizat, nu are nimic antieconomic; cu condiţia însă ca durata necesară căutării şi schimbării locului de muncă să nu devină o povară financiară greu de suportat pentru stat. Pentru aceasta este necesar ca indemnizaţia de şomaj să fie stabilită la un *nivel optim*. Ea trebuie să fie „astfel încât să incite la căutarea unui loc de muncă şi să evite, pe cât posibil, substituirea, raţională din punct de vedere individual, timpului de căutări cu timpul de odihnă"**45**. Noţiunea de „optim" are aici mai mult semnificaţia de „inhibator", adică indemnizaţia, prin cuantumul ei, trebuie să descurajeze tendinţa unor lucrători de abandona locul de muncă, indiferent de motive, spre a deveni beneficiari ai acesteia. De

---

[44] A se vedea: I. Ignat, I. Pohoaţă, N. Clipa, Gh. Luţac, Economie politică, Editura Economică, Bucureşti, 1998, pg. 363-365.

[45] E. Claassen, P. Salin, L'Occident en désarrai. Turbulences d'une économie prospére, Dunod, Paris, 1978, pg. 29-30.

asemenea, ea trebuie să contracareze tendinţa unor beneficiari efectivi, de a prefera alternativa unui venit mai mic (obţinut prin indemnizaţie), compensat însă cu plăcerea timpului liber. Mai trebuie avut în vedere că indemnizaţia este supusă, de regulă, indexării „în sus", iar muncitorii preferă un astfel de venit mobil, unei politici de reducere a salariilor, necesare rentabilizarea activităţii economice.

În concluzie, judecând realităţile unei economii care, în mod dinamic, caută criteriile cele mai eficiente pentru alocarea resurselor de muncă şi facilitează ajustarea necesară între dezideratele lucrătorilor şi nevoile economiei, şomajul voluntar apare ca un fel de „rău necesar", acceptat şi considerat normal sau natural de către societate.

Dacă în cazul şomajului voluntar individul are, cel puţin, alternativa unei alegeri (de a prefera, de pildă, să trăiască pe baza „cadoului" făcut prin indemnizaţia de şomaj, decât să accepte o slujbă pentru care primeşte o sumă puţin incitantă), nu acelaşi lucru se întâmplă în cazul şomajului involuntar.

II. În contrast, *şomajul involuntar* desemnează starea specifică persoanelor neocupate care, deşi dispuse să lucreze pentru un salariu real mai mic, determinat în condiţiile pieţei, nu pot să-şi realizeze acest obiectiv întrucât aceste locuri de muncă, pur şi simplu, nu există. Aşadar, una este situaţia când, din *motive subiective*, nu se lucrează pentru că nu se găseşte un loc de muncă interesant, acceptabil, pe măsura gustului, preferinţelor, a diplomei sau a exigenţei, privind salariul, şi cu totul altceva este cazul în care cel care caută un loc de muncă, pentru că lipsa acestuia îi pune în cauză însăşi existenţa, nu-l găseşte disponibil în localitatea sau în zona în care trăieşte, din *motive obiective*[46].

Şomajul involuntar nu este nici natural sau normal, niciun „rău necesar", ci un „rău veritabil" al economiei.

În funcţie de cauzele obiective (amintite anterior), şomajul involuntar poate avea următoarele *forme de manifestare*

---

[46] J. M. Keynes, op. cit., pg. 52.

reprezentative: *şomajul structural*, *şomajul tehnologic*, *şomajul ciclic*, *şomajul sezonier şi şomajul demografic*.

a. *Şomajul structural* este acela care se formează pe baza modificărilor ce se petrec în structura activităţilor economico-sociale. El este corelat cu interacţiunea dintre schimbarea consumului şi structurile de producţie existente. O asemenea interacţiune provoacă o diminuare puternică a gradului de ocupare în anumite ramuri sau sectoare şi o lipsă de forţă de muncă în alte domenii. Acest şomaj demonstrează existenţa unei evidente neconcordanţe între structura cererii şi ofertei de forţă de muncă, sub aspect demografic, educaţional-profesional şi ocupaţional. El reprezintă efectul restructurării unei economii şi în primul rând a ramurilor industriale – cele care ocupă o mare parte a forţei de muncă. Structurile socio-profesionale nu mai corespund structurii economice şi tehnice, în evoluţie; unei cereri suple de forţă de muncă îi corespunde o ofertă rigidă.

De exemplu, dacă sistemul de învăţământ şi perfecţionare nu produce diplome cu acoperire – din punct de vedere cantitativ, calitativ şi structural – necesare economiei şi dacă acest sistem nu are o dinamică adecvată şi nu anticipează schimbările intervenite în structurile economice şi tehnice, se creează premisele apariţiei şomajului structural.

Această formă de şomaj este considerată, în general, ca fiind cea mai gravă şi complexă, deoarece reintegrarea forţei de muncă disponibilizate este un proces lung şi dificil, care presupune, în principal, creşterea investiţiilor simultan cu recalificarea celor afectaţi. De regulă, dimensiunile şomajului structural sunt mari atunci când într-o perioadă anterioară a existat o structură economică anormală, neperformantă şi incapabilă să valorifice superior resursele de muncă.

b. *Şomajul tehnologic* apare ca o variantă a celui structural şi este determinat, în principal, de înlocuirea vechilor tehnici şi tehnologii cu altele noi, precum şi de restrângerea locurilor de muncă în urma reorganizării întreprinderilor. El nu este rezultatul introducerii, pur şi simplu, a progresului tehnic, ci îndeosebi a

modului cum posesorii forţei de muncă receptează şi se adaptează la schimbările tehnologice.

Resorbirea acestui şomaj este, de asemenea, dificilă, întrucât impune recalificarea forţei de muncă în concordanţă cu cerinţele progresului tehnic şi noile metode manageriale.

c. *Şomajul ciclic* este şomajul care apare în perioadele de criză sau recesiune economică – ce se constituie în faze ale unui ciclu economic – şi care au o anumită repetabilitate. Acesta se mai numeşte şi *şomaj conjunctural*, atunci când este determinat de crize economice neciclice (care nu au o anumită repetabilitate) şi care pot fi parţiale sau intermediare. Şomajul ciclic este explicat în principal prin insuficienţa cererii efective, el fiind rezultatul modului defectuos în care se realizează legătura dintre nivelul salariilor, pe de o parte, şi cel al preţurilor şi productivităţii muncii, pe de altă parte.

În general, această formă de şomaj poate fi resorbită, total sau parţial, în perioadele de avânt economic.

d. *Şomajul sezonier* este acel şomaj determinat de întreruperea activităţilor dependente, într-o mare măsură, de factori naturali. Astfel de activităţi sunt cele din agricultură, construcţii, lucrări publice, turism etc.

e. *Şomajul demografic* este cel rezultat ca urmare, în principal, a unei creşteri demografice „şoc", adică a unei creşteri anormale de populaţie, care se reflectă prin prezenţa din ce în ce mai masivă pe piaţa muncii a tinerilor – cu diferite niveluri de pregătire –, în condiţiile în care aceasta nu este încă pregătită să-i asimileze.

O formă specială de şomaj involuntar este şi *şomajul tehnic*, care presupune disponibilizarea parţială sau totală a lucrătorilor, datorită întreruperii activităţii unei întreprinderi, din lipsă de comenzi, pe o perioadă determinată. Cei afectaţi de această formă de şomaj nu sunt înregistraţi la oficiile de forţă de muncă şi primesc o indemnizaţie de şomaj de la firma respectivă, iar cuantumul acesteia se stabileşte în mod diferit faţă de celelalte indemnizaţii şi ajutoare clasice, reglementate prin lege la nivel naţional. Şomajul tehnic încetează odată cu reluarea activităţii firmei. Este caracteristic

economiilor care se află în criză sau în tranziţie la economia de piaţă.

10.4. Efecte social-economice ale şomajului

Fenomenul şomajului generează o serie de costuri atât personale, familiale, cât şi sociale.

Costul individual al şomajului este egal cu diferenţa dintre salariul real pe care salariatul îl pierde atunci când intră în şomaj şi indemnizaţia sau ajutorul de şomaj acordate acestuia de către autoritatea publică.

Efectele şomajului se răsfrâng nu numai asupra celor care au intrat în şomaj, ci şi asupra celor care fac parte din populaţia ocupată, deoarece aceştia participă cu o parte din veniturile lor la constituirea fondurilor publice de asigurări sociale.

Un alt cost important al şomajului îl constituie (în anumite condiţii) pierderile de producţie şi de venit pe care acesta le antrenează.

Sintetizând, se poate aprecia că şomajul reprezintă un fenomen care afectează, în diferite măsuri, toate ţările lumii şi care are numeroase consecinţe economice şi sociale negative. Dintre cele mai importante, amintim:

— Inutilizarea şi irosirea unei părţi din resursele de muncă ale unei ţări, aspect cu atât mai negativ cu cât societatea suportă cheltuieli însemnate cu educaţia şi pregătirea forţei de muncă neocupate, cheltuieli care rămân încă nerecuperate;

— Conduce la reducerea veniturilor populaţiei şi la creşterea tensiunilor sociale, constituind un factor de scădere a standardului de viaţă şi de înrăutăţire a calităţii vieţii;

— Contribuie la creşterea costurilor sociale pe care o economie trebuie să le suporte sub forma ajutoarelor de şomaj.

10.5. Măsuri pentru diminuarea şomajului

În esenţă, măsurile[47] de diminuare a şomajului şi de ocupare a forţei de muncă sunt orientate în *două direcţii* principale: *1. măsuri care privesc direct pe şomeri*; *2. măsuri care privesc populaţia*

---

[47] A se vedea şi: Gh. Pârvu (coord.), Economie - manual universitar, Editura Universitaria, Craiova, 2001, pg. 394.

ocupată.

Măsurile care privesc direct pe şomeri sunt concretizate, de regulă, în: acţiuni pentru pregătirea, calificarea şi reintegrarea şomerilor proveniţi din diferite ramuri, ca urmare a restructurărilor tehnologice şi economice; facilităţi acordate de stat pentru crearea de noi întreprinderi şi noi locuri de muncă, în special în zonele cu subocupare ridicată; trecerea la noi forme de angajare (pe timp parţial sau cu orar redus, angajarea cu contract de muncă pe durată determinată etc.); instituirea unui sistem de sprijinire a şomerilor care doresc să devină întreprinzători particulari (consultanţe gratuite, credite preferenţiale); acordarea de credite avantajoase agenţilor economici care angajează şomeri; limitarea cumulului de funcţii pentru ocuparea locurilor de muncă vacante cu prioritate de către şomeri ş.a.m.d.

Măsurile care privesc populaţia ocupată au ca scop prevenirea fenomenului de şomaj, prin crearea unor posibilităţi suplimentare de ¸împărţire a muncii[2] între cei angajaţi şi menţinerea astfel, a locurilor de muncă existente. Aceasta presupune o reîmpărţire a muncii la scara economiei şi afirmarea unor noi principii de organizare a muncii şi producţiei. Desigur, acest deziderat nu trebuie să încalce principiul potrivit căruia nivelul salarizării trebuie să fie în concordanţă cu dinamica productivităţii muncii. De asemenea, protejarea populaţiei ocupate poate fi realizată şi prin eforturile conjugate ale statului şi angajatorilor de a facilita perfecţionarea sau recalificarea posesorilor forţei de muncă, din acele unităţi (private sau de stat) confruntate cu probleme de restructurare.

Cel mai puternic remediu, însă, pentru diminuarea şomajului este *creşterea economică* de ansamblu, care presupune un volum ridicat al investiţiilor productive din economie şi implicit sporirea numărului de locuri de muncă.

În literatura de specialitate**48**, întâlnim şi o *clasificare pe grupe*

---

[48] A se vedea: N. Dobrotă, Economie politică, Editura Economică, Bucureşti, 1997, pg. 413-414.

a măsurilor pentru ocuparea forţei de muncă şi diminuare a şomajului, astfel:

— *Măsuri care vizează o mai bună repartiţie a fondului total de muncă* prin: reducerea duratei săptămânale de lucru; scăderea vârstei de pensionare; prelungirea şcolarizării obligatorii; extinderea locurilor de muncă cu program redus; creşterea timpului afectat ridicării calificării;

— *Măsuri care se referă la îndepărtarea de pe pieţele muncii a unor categorii de ofertanţi*, precum: descurajarea muncii salariale feminine; exilarea sau returnarea lucrătorilor străini imigranţi nenaturalizaţi încă; interzicerea sau restricţionarea imigrării etc.

— *Măsuri care vizează inversarea procesului de substituire a factorilor de producţie*; dacă în procesul industrializării munca era substituită prin capital, în prezent, se mizează pe extinderea sectorului prestator de servicii şi, deci, pe o reducere a substituirii muncii prin capital;

— *Măsuri care asigură creşterea mobilităţii populaţiei active*, prin: îmbunătăţirea conţinutului învăţământului şi asigurarea unei structuri adecvate a acestuia; orientarea profesională a tinerilor spre domeniile cele mai dinamice ale activităţii economico-sociale; facilitarea deplasării oamenilor la noile locuri de muncă etc.

— *Măsuri care se referă la crearea de noi locuri de muncă pe bază de investiţii*, în special în domeniile şi sectoarele cu şanse reale de dezvoltare în viitor.

BIBLIOGRAFIE

1. Abraham Frois G.

— *Economia politică*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994.

2. Albert M. – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994.

3. Barro R. J.

— *Macroeconomics*, Fourth Edition, John Willy & Sons, Inc. N.Y., 1993.

4. Basno C., Dardac N., Constantin F. – *Monedă*, *credit*, *bănci*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1994.

5. Băbeanu M., Băbeanu M. – *Piaţa şi sistemul de pieţe*, Fundaţia

„Scrisul Românesc", Craiova, 1998.

6. Băbeanu M. (coord.) – *Economie politică*, vol. II, Editura Argus, Craiova, 1993.

7. Bărbăcioru C., Popescu D. – *Macroeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2001.

8. Blaug M. – *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1985.

9. Clipa N. – *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999.

10. Capanu I.

— *Indicatorii macroeconomici*. *Conţinutul şi funcţiile lor*, Editura Economică, Bucureşti, 1998.

11. Ciucur D., Gavrilă I., Popescu C.

— *Economie – manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

12. Creţoiu Gh., Cornescu V., Bucur I.

— *Economie politică*, Casa de Editură şi Presă, Bucureşti, 1993.

13. Didier M. – *Economia*. *Regulile jocului*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994.

14. Dobrotă N. – *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.

15. Dombusch R., Fischer S. – *Macroeconomia*, Editura Sedona, Timişoara, 1997.

16. Enache C., Mecu C. (coord.) – *Economie politică*, vol. II, Editura Fundaţiei „România de Mâine", Bucureşti, 2000.

17. Flouzat Denise – *Economie contemporaine*, P.U.F., Paris, 1992.

18. Galbraith J. K.

— *Ştiinţa economică şi interesul public*, Editura Politică, Bucureşti, 1982.

19. Ghişoiu M. – *Economie politică*, vol. II, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 1997.

20. Iancu A. – *Tratat de economie*, vol. II, Editura Economică, Bucureşti, 1993.

21. Ignat I., Pohoaţă I., Clipa N., Luţac Gh.

— *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998.

22. Niculescu N.G., Ponta M., Niculescu E. (coord.) – *Economie politică*, vol. II, Editura Polirom, Iaşi, 1998.

23. Pârvu Gh. (coord.) – *Economie – manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2001.

24. Popescu C., Trandafir C.

— *Economia sub dictatul limitării*, vol. II, Editura de Sud, Craiova, 2001.

25. Prahoveanu E.

— *Economie politică*, Editura Eficient, Bucureşti, 1998.

26. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. – *Economics*, Edition XV, McGraw-Hill, Inc. N.Y., 1995.